



QUADERNI DI RICERCA IRES - N.8

STRUTTURA DEI CONSUMI E MODELLI DI COMPORTAMENTO DELLE FAMIGLIE IN PIEMONTE

PRIME INDICAZIONI SU DATI DI CAMPIONE

es

ires

ISTITUTO RICERCHE ECONOMICO - SOCIALI DEL PIEMONTE
VIA BOGINO 21 10123 TORINO

A CURA DI FRANCO SANLORENZO

HANNO PARTECIPATO AL GRUPPO DI LAVORO:
MARCELLO BOGETTI, GIANNA FACCIOLI, RENATO LANZETTI, IVANA GAUTERO,
CON LA COLLABORAZIONE DEL CENTRO DI CALCOLO DELL'IRES

INDICE

0. INTRODUZIONE	pag. 3
1. RISULTATI	pag. 7
1.0 Premessa	pag. 7
1.1 Composizione e modelli di convivenza delle famiglie	pag. 10
1.2 La struttura dei consumi e la composizione di reddito	pag. 12
1.3 La distribuzione delle famiglie secondo A.S.P. del consumo	pag. 14
STRUTTURA DEI CONSUMI E MODELLI DI COMPORTAMENTO DELLE FAMIGLIE IN PIEMONTE	pag. 27
1.4 La struttura dei consumi e la composizione di reddito	pag. 30
PRIME INDICAZIONI SU DATI DI CAMPIONE	
2. IPOTESI DI VARIAZIONE DEL POTERE D'ACQUISTO DEL SALARIO REALE COME CONSEGUENZA DI DIVERSI EFFETTI DELLA SCALA MOBILE	pag. 37
3. ALCUNI MODELLI DI COMPORTAMENTO DELLE FAMIGLIE	pag. 42
3.1 I comportamenti delle famiglie nel soddisfacimento dei bisogni sociali	pag. 43
3.1.1 La struttura dei consumi in età prescolare da 0 a 5 anni	pag. 44
3.1.2 L'istruzione	pag. 46
3.1.3 L'assistenza sanitaria	pag. 47
3.1.4 Il problema dei trasporti ed il tempo libero	pag. 48
3.2 Il comportamento d'acquisto delle famiglie	pag. 50
4. UN INDICATORE DI BENESSERE RELATIVO	pag. 57
Note metodologiche	pag. 57



QUADERNI DI RICERCA IRES

STRUTTURA DEI CONSUMI E MODELLI
DI COMPORTAMENTO DELLE FAMIGLIE
IN PIEMONTE

PRIME INDICAZIONI SU DATI DI CAMPIONE

INDICE

0. INTRODUZIONE	pag. 3
1. RISULTATI	pag. 7
1.0 Premessa	pag. 7
1.1 Composizione e modelli di convivenza delle famiglie	pag. 10
1.2 La modalità di occupazione lavorativa dei componenti e la formazione del reddito	pag. 12
1.3 La distribuzione delle famiglie secondo il livello dei consumi	pag. 14
1.4 I consumi per categorie professionali e per dimensione della famiglia	pag. 21
1.5 I consumi per categorie professionali e per classi di età del capofamiglia	pag. 27
1.6 La struttura dei consumi e le caratteristiche di variabilità	pag. 30
2. IPOTESI DI VARIAZIONE DEL POTERE D'ACQUISTO DEL SALARIO REALE COME CONSEGUENZA DI DIVERSI EFFETTI DELLA SCALA MOBILE	pag. 37
3. ALCUNI MODELLI DI COMPORTAMENTO DELLE FAMIGLIE	pag. 43
3.1 I comportamenti delle famiglie nel soddisfacimento dei bisogni sociali	pag. 43
3.1.1 La custodia dei bimbi in età prescolare da 0 a 5 anni	pag. 44
3.1.2 L'istruzione	pag. 45
3.1.3 L'assistenza sanitaria	pag. 47
3.1.4 Il problema dei trasporti ed il tempo libero	pag. 48
3.2 Il comportamento d'acquisto delle famiglie	pag. 50
4. UN INDICATORE DI BENESSERE RELATIVO	pag. 57
Note metodologiche	pag. 67

0. INTRODUZIONE

La recente ripresa di attenzione e di studi nei confronti dell'Istituto familiare, tende a mettere in discussione alcuni dei tradizionali orientamenti interpretativi, sia sotto il profilo dell'analisi strutturale e tipologica della famiglia, sia sotto il profilo dell'analisi funzionale.

Si tende cioè a considerare il passaggio dalla *famiglia estesa* alla moderna *famiglia nucleare*, come una evoluzione non del tutto lineare e scontata nella struttura della famiglia; così come si assume in modo problematico la persistenza di una pluralità di modelli strutturali, definiti anche in base al tipo ed alla intensità di scambi che avvengono all'interno di reti parentali.

Dal punto di vista funzionale viene rivalutata, in particolare, la funzione economica della famiglia, non solo intesa come semplice unità di consumo, ma come "unità produttiva", in cui vengono combinati tempo e risorse con strategie autonome e complessive.

Sembra cioè di assistere ad una progressiva ridiscussione di alcuni schemi classici che risulterebbero troppo rigidi per interpretare una fenomenologia sociale estremamente ricca e dinamica in cui rimangono aperte contraddizioni e problemi:

- contraddizioni riferite al mercato del lavoro, quali il crescente ricorso al doppio lavoro degli adulti in concomitanza con le difficoltà di inserimento dei giovani;
- problemi di struttura industriale quali le interrelazioni tra il processo di decentramento produttivo e le articolazioni dell'offerta di lavoro in precisi ambiti territoriali;
- problemi di adeguamento della famiglia ai più generali processi di socializzazione e terziarizzazione in atto, da cui possono derivare scelte di internalizzazione o di esternalizzazione di particolari servizi ed esigenze più "personali".

L'esigenza di dilatare la capacità di analisi sulla famiglia ha dato perciò origine ad una maggiore articolazione di approcci teorici e metodologici a cui è risultato opportuno fare riferimento.

In primo luogo ci si riferisce alle indagini tradizionali sui Bilanci delle Famiglie,

ampiamente codificate nei loro obiettivi di esplorazione delle condizioni di vita della collettività, di determinazioni di funzioni di domanda e, quindi, di modelli previsivi; in secondo luogo, si deve tener conto delle indagini demoscopiche e motivazionali sui consumatori che, pur entro loro precisi obiettivi, presentano aspetti di notevole interesse quali la rilevanza attribuita a fattori esplicativi extraeconomici, di natura psicologica, culturale, ambientale e politica, per la determinazione di gruppi tipologici non convenzionali.

Infine sono da considerare le indagini innovative volte a rilevare in modo analitico le modalità di fruizione del tempo da parte dei componenti la famiglia ("bilanci tempo"); quelle volte a compattare una serie di indicatori fisici, psicologici ed economici per la determinazione del livello qualitativo di vita.

La presente indagine è stata strutturata tenendo quindi conto di questi diversi orientamenti, pur entro i limiti di un più preciso obiettivo definito dalla necessità di approfondire l'analisi della struttura e dinamica dei consumi delle famiglie in Piemonte; necessità emergente dalla rilevazione di alcune peculiarità della nostra regione, rispetto al dato aggregato nazionale e a quello di altre regioni ad analogo livello di sviluppo (1).

L'esame macroeconomico condotto dall'IRES sull'evoluzione dei consumi della nostra regione mostrava infatti come, negli anni settanta, si fosse avuta in Piemonte una dinamica dei consumi sensibilmente inferiore a quella nazionale, già di per sé riflessiva rispetto sia all'evoluzione precedente che a quella dei principali paesi della CEE; in special modo per Francia e Germania, dove il consumo pro-capite cresceva a tassi superiori a quelli del prodotto pro-capite, mentre in Italia i ritmi di crescita dei due indicatori erano sostanzialmente allineati.

Si rilevava inoltre, in prima istanza, come a questo più accentuato rallentamento nella crescita dei consumi in Piemonte non corrispondevano modificazioni sostanziali rispetto al modello di consumo che si era andato consolidando già negli anni '60, tendente a privilegiare il comparto non alimentare e che, anzi, la rigidità verso esigenze di consumi ritenuti più qualificanti e più gratificanti induceva piuttosto una certa compressione di quelli alimentari.

(1) Cfr. *Regione Piemonte: "Relazione sulla situazione socio-economica del Piemonte per il 1979"* EDA 1981.

A fronte di ciò si ipotizzava un consistente effetto sul modello di consumo dei processi di redistribuzione dei redditi avvenuti nel periodo, che avrebbero potuto esprimere una tendenza ad una minore concentrazione dei redditi all'interno delle diverse categorie sociali e quindi a far emergere un peso diverso per talune categorie di consumatori.

L'esigenza di verifica di questi risultati ha fatto ritenere opportuno la predisposizione di elementi conoscitivi più dettagliati in merito alla stratificazione sociale della nostra regione e la relativa quantificazione dei livelli di spesa per consumi.

E' implicito che, a partire da questi dati di base, un ulteriore obiettivo sia venuto ad essere l'individuazione dei fattori determinanti la struttura di spesa (a partire dalle classi di spesa, dallo status familiare, e dall'habitat di inserimento dei nuclei familiari) e l'esplorazione di ipotesi quali l'esistenza di processi di omogeneizzazione o di difformità, le ragioni di questi processi, l'effettualità dei fattori individuati erga omnes o su particolari categorie sociali, la presenza di tipologie comportamentali non tradizionali.

Non volendosi prescindere da spunti, metodi e risultati di orientamenti e ricerche altrui, si è inoltre ritenuto di completare il fronte di analisi con la predisposizione di segmenti di indagine volti ad esaminare altre fondamentali funzioni di spesa e di comportamento quali:

- a) la funzione dello shopping, tendente a valutare il diverso atteggiamento dei consumatori rispetto ai canali distributivi;
- b) la funzione dei trasporti pubblici, tendente a valutare il grado ed il diverso tipo di utilizzo dei trasporti pubblici e privati;
- c) la funzione di utilizzo dei servizi sociali (istruzione, assistenza e sanità) tendente a valutare le diverse modalità di fruizione e di soddisfacimento di tali servizi;
- d) la funzione di impiego del tempo libero, tendente a valutarne le modalità di gestione in attività alternative di ricreazione, di cultura, di partecipazione socio-politica;
- e) la funzione di sensibilità alla crisi economica, tendente a valutare il grado di esposizione alle difficoltà economiche e le reazioni delle diverse tipologie socio-familiari al loro impatto;
- f) la funzione di interrelazione, perlomeno economica, all'interno dell'area parentale tendente a valutare la rilevanza dei rapporti in questo ambito.

La scelta di un'indagine esplicitamente mirata all'evidenziazione di una serie così sventagliata di obiettivi comporta indubbiamente un prezzo dal punto di vista dell'approfondimento analitico di ogni singolo segmento di indagine. D'altra parte, in questa fase di lavoro è sembrato più opportuno assumere come prioritario il tentativo di esplorare, magari a maglie larghe, l'esistenza di rapporti organici tra i diversi aspetti e funzioni citati, piuttosto che quello di specificare, magari in modo più formalizzato, aspetti particolari.

Scelta inoltre confortata dal carattere esplorativo di questo lavoro anche ai fini di un'eventuale taratura e predisposizione di indagini specifiche e continuative sulla collettività regionale.

1. I RISULTATI

1.0. Premessa

Una caratteristica peculiare nel campo delle ricerche sui consumi delle famiglie è costituita dalla relativa lentezza con cui, nel tempo, avvengono modificazioni nei valori sia assoluti quanto ancor più di tipo strutturale. L'osservazione puntuale di molte serie storiche mostra come, apprezzabili mutamenti, siano rilevabili solo a cavallo di archi temporali piuttosto lunghi, oppure come conseguenza di forti modificazioni nella struttura socio-economica della collettività od in alcuni suoi segmenti.

Nella realtà, quello che in lontananza appare essere uno scenario appena ombreggiato da uniformi toni di grigio, visto più da vicino rivela un forte intreccio di zone più marcate e zone più chiare. Nelle analisi sui consumi, la maggior uniformità dei toni grigi corrisponde ai valori medi per grandi aggregati, dove è più difficile cogliere il senso dei piccoli spostamenti; i toni a tinte più marcate corrispondono ai dati delle indagini mirate con le quali si cerca di entrare più all'interno del campione, per cogliere in modo più diretto ed autentico le principali motivazioni che stanno alla base dei dati.

La nostra indagine sulle famiglie del Piemonte, è più improntata al secondo modello ed è stata impostata con un orizzonte informativo di maggior dettaglio per leggere, nello scenario piemontese, su diverse profondità. Si sono presi cioè in considerazione una molteplicità di aspetti ciascuno dei quali in grado di influire sulle scelte di spesa o di comportamento delle famiglie. E' indubbio, tuttavia, che a pochi mesi dalla fine delle interviste, i risultati che presentiamo non sono che una prima lettura in superficie; anche se abbiamo cercato di operare alcuni incroci fra i dati dei consumi e la struttura ed il comportamento delle famiglie, in modo da fornire qualche pennellata più marcata sullo scenario del consumo e del comportamento delle famiglie piemontesi.

I dati estratti dal calcolatore per le prime elaborazioni riguardano elementi strutturali delle famiglie del nostro campione; alcuni dati sui consumi delle famiglie;

alcune valutazioni sul comportamento delle famiglie, in particolare per certi servizi pubblici; alcuni indicatori sulla qualità della vita.

Circa i dati di struttura della famiglia si è evidenziata, in particolare: a) la distribuzione delle famiglie per numero di componenti; b) per categorie socio-professionali del capo famiglia; c) per cinque classi di età del capo famiglia; d) per tre aree territoriali di residenza (famiglie residenti in Torino e capoluoghi di provincia; famiglie residenti in comuni rurali inferiori ai mille abitanti; famiglie residenti nei restanti comuni); e) la distribuzione delle famiglie in base al numero delle persone occupate, per ciascuna categoria professionale del capo famiglia; f) la distribuzione delle famiglie in base al numero dei redditi percepiti (redditi da lavoro, da pensione, patrimoniali, altri redditi), per ciascuna categoria professionale del capo famiglia.

Sempre con l'ottica di dare una prima lettura anche ai dati economici, le elaborazioni si sono concentrate sui consumi medi per famiglia, per componente e per composizione merceologica dei consumi, valutati rispetto ad alcuni dati di struttura quali: a) la dimensione della famiglia; b) le categorie professionali del capo famiglia; c) le classi di età del capo famiglia; d) le aree di residenza già prima indicate; e) le classi di consumi totali.

Circa le modalità di comportamento, sono stati elaborati alcuni dati sul modo di fare gli acquisti; sull'uso del mezzo di trasporto; sull'uso delle strutture sanitarie e scolastiche e sul modo di fronteggiare i problemi posti dalla crisi economica.

Infine, prendendo lo spunto dai nostri dati sui consumi e calcolando le elasticità di alcuni comparti, rispetto ai consumi totali, abbiamo composto due "scenari" ipotizzando, per il 1981, due diverse ipotesi di variazione della scala mobile (un'ipotesi integrale ed una ipotesi "frenata"). Con questi scenari si intende verificare gli effetti delle due ipotesi di scala mobile sulla capacità di acquisto delle famiglie di due categorie diverse di lavoratori dipendenti: "dirigenti/impiegati" ed "operai"; si intende altresì verificare come la diversa riduzione nella capacità di acquisto si ripartisca sulle categorie di consumi. Va comunque tenuto presente che, anche per questa parte, si tratta di prime valutazioni molto approssimate che servono unicamente per fissare alcuni termini del problema, in modo largamente esemplificativo.

Va altresì aggiunto che tutti i dati elaborati in questa prima fase sono da considerarsi parziali e non definitivi. Si tratta infatti di dati riferiti finora a 2832

famiglie a cui se ne aggiungeranno ancora circa un centinaio; alcuni valori medi potranno anche presentare delle variazioni in sede di estensione definitiva all'universo, per effetto della taratura con la matrice dei pesi di ogni singolo strato.

1.1. Composizione e modelli di convivenza delle famiglie

I primi dati che ci proponiamo di fornire cercano di rispondere alla domanda su come è costituita la famiglia piemontese che fa parte del campione intervistato.

Essa risulta mediamente composta da 3,04 componenti. La famiglia che ricorre più frequentemente è composta di 3 individui (27,2% dei casi), seguita da quella composta di 2 (25,5%); le famiglie con più di 4 componenti sono l'11,2%, le persone che vivono sole rappresentano il restante 11,6%.

La dimensione della famiglia muta in base alla sua condizione socio-economica e quindi rispetto ai modelli culturali, di riproduzione e di organizzazione familiare. Le famiglie più numerose sono quelle agricole, le famiglie più piccole sono di impiegati e dirigenti.

Il modello prevalente di famiglia è quello "nucleare", ovvero coppia più figli, che rappresenta il 54,3% dei casi; la coppia senza figli è pari al 21,2%, mentre la famiglia "estesa" ovvero composta da coppia, figli ed altri parenti conviventi rappresenta solo il 3%. Le famiglie "improprie", composte cioè da un genitore coi figli o da altre forme simili, costituiscono il 3,2% del totale di famiglie intervistate.

La coppia senza figli è tipica del ciclo di vita delle famiglie più giovani (fino a 35 anni) e di quelle più anziane (oltre i 65 anni), la coppia con figli ed anche la forma "estesa" delle famiglie è tipica delle classi di età centrali (36 - 65 anni).

Anche sul modello di famiglia la condizione socio-economica delle famiglie è motivo di differenziazioni seppur non rilevanti: la coppia senza figli prevale di più nelle famiglie di impiegati mentre la famiglia estesa ha una presenza molto maggiore della media delle famiglie agricole.

La grande maggioranza delle famiglie si attesta attorno ad un numero di figli conviventi che non supera il numero di due; tale comportamento è particolarmente accentuato nelle famiglie di impiegati mentre la maggior presenza di figli è nelle famiglie operaie.

Da questi primi sommari dati vengono confermate le ipotesi di comportamento riproduttivo e organizzativo diverso, in funzione della condizione socio-economica

La presenza di questo modello di convivenza è correlata all'aumento del numero medio di componenti registrato nelle famiglie di coltivatori diretti.

- 11 -

1.2. La modalità di occupazione lavorativa dei componenti e la formazione del reddito

Nelle famiglie del nostro campione il numero medio di occupati è pari a 1,2 per unità familiare. Questo valore cresce, superando i 2, nelle famiglie di coltivatori diretti, mentre è inferiore nelle famiglie di imprenditori, liberi professionisti, dirigenti e impiegati rispetto alle famiglie operaie.

Questi dati acquistano una maggiore suggestione se si confrontano le diverse modalità con cui i membri della famiglia partecipano al lavoro. Un primo dato mette in luce la presenza maggioritaria di modelli di organizzazione domestica diversi da uno schema tradizionale costituito dal marito "procacciatore" di risorse, dalla moglie casalinga e dai figli a carico. Quest'ultimo modello rappresenta infatti nel nostro campione il 31,6% di tutte le famiglie ed il 42,4% di tutte quelle attive (in cui cioè vi è almeno un componente che lavora). Le famiglie in cui entrambi i coniugi lavorano sono pari al 25,2% di tutte le famiglie ed al 34% delle famiglie attive. Quest'ultimo modello di acquisizione di risorse è particolarmente presente nelle famiglie di lavoratori autonomi e di coltivatori diretti (48,1% e 43,6%), ovvero nell'area del lavoro indipendente, ed ha un valore leggermente più alto nelle famiglie di impiegati rispetto a quelle di operai (38,4% contro 35%).

Rispetto all'età della famiglia la presenza di entrambi i coniugi occupati è particolarmente accentuata nelle famiglie giovani (capo famiglia con età non superiore ai 35 anni) dove rappresenta il 55% dei casi, mentre si dimezza nelle famiglie in classi di età centrale, 25%.

In questa classe di età, la presenza del solo capo famiglia occupato è però la più bassa in quanto si manifesta una rilevante presenza di figli occupati.

La partecipazione al lavoro dei figli investe in media l'11,3% delle famiglie, con oscillazioni però molto accentuate: è pari al 34,7% nelle famiglie agricole, al 21,3% nelle famiglie operaie ed al 6,3 e 10,7% in famiglie di impiegati ed in famiglie di imprenditori e liberi professionisti.

In definitiva la quota di famiglie in cui il solo capo famiglia lavora è massima

dove la condizione professionale di questi è medio-alta e alta, bassa dove egli ha una occupazione indipendente, particolarmente se è coltivatore diretto, in posizione intermedia quando è operaio.

La partecipazione al lavoro di più componenti familiari diventa una condizione essenziale — in un contesto inflattivo — per consolidare le capacità di consumo e di risparmio. Ciò è particolarmente vero nelle famiglie dove il solo reddito del capo famiglia si colloca — per la sua condizione professionale — su livelli medio-bassi e bassi. Dove il capo famiglia invece esercita un lavoro autonomo la partecipazione al lavoro degli altri componenti si correla alla presenza di "famiglie-imprese" che impiegano il lavoro degli stessi membri della convivenza.

La partecipazione delle donne al lavoro assume anche i connotati di una maggior aspirazione "culturale" ad occuparsi, e non solo un carattere economico. I risvolti del lavoro femminile sulle modalità organizzative delle famiglie, in particolare in presenza di figli piccoli, sono indubbiamente rilevanti ed il ruolo dei servizi si accresce di importanza.

Quanto ai figli, come vedremo, l'allocazione del loro tempo in attività lavorative è alla base delle differenziazioni dei tassi di scolarizzazione e quindi della loro probabilità di raggiungere livelli di istruzione alti.

Il numero totale di redditi percepiti dalle famiglie è più alto del numero medio di componenti occupati. Ciò denota un intreccio ed articolazione di redditi da lavoro, redditi da altre attività integrative, redditi da altre fonti e redditi da trasferimenti, che innalza le risorse e le possibilità di consumo delle famiglie. Tale effetto inoltre si distribuisce senza grosse differenziazioni all'interno di tutte le condizioni professionali (è ovviamente più accentuato nel caso dei pensionati).

1.3. La distribuzione delle famiglie secondo il livello dei consumi

Nel valutare i primi dati del nostro campione, è sembrato importante operare un immediato confronto con i dati sui consumi delle famiglie di altre fonti.

La fonte più omogenea e più recente è costituita dall'indagine campionaria sui consumi delle famiglie, del 1980 a cura dell'Istat, che espone i dati per i quattro aggregati nazionali.

Rispetto ai valori dell'Italia Nord-Occidentale, il nostro campione presenta una stretta concordanza, sia per quanto concerne i valori assoluti, sia per quanto concerne la struttura dei consumi; secondo il dato Istat i consumi alimentari pro-capite al 1980 si sono aggirati attorno ad 1.106 mila lire annui (pari al 28,3% dei consumi totali familiari), che sembra sovrapporsi al dato piemontese del nostro campione che, sempre per i generi alimentari, espone un dato pro-capite di 1.107 mila lire (pari al 28,9% delle spese totali).

Anche per i consumi non alimentari, sia nel complesso che per quasi tutte le voci di consumi, tale concordanza viene rispettata; per il complesso dei non alimentari il dato Istat pari a 2.797 mila lire pro-capite (71,7% della spesa totale) si confronta infatti con 2.719 mila lire (71,1% della spesa totale) quale risulta dal nostro campione.

Sembrano altresì confermati dal campione alcuni dati di tendenza che erano già stati segnalati nel corso degli studi per la Relazione socio-economica, al 1° semestre dell'80: vale a dire il persistere di una situazione sostanzialmente più riflessiva del Piemonte, rispetto all'Italia nel complesso, per quanto concerne i consumi alimentari, e nei confronti dell'Italia Nord-Occidentale per quanto concerne certi consumi più pregiati quali la carne.

La debolezza del Piemonte rispetto all'Italia Nord-Occidentale, sembra rilevarsi anche nella crescita più rallentata dell'intero comparto non alimentare.

Dopo aver visto anche con questi primi confronti effettuati, come il giudizio sulla bontà interpretativa del nostro campione possa essere considerato positivo, possiamo "entrare" più direttamente all'interno delle famiglie del campione per

ottenere informazioni di maggior dettaglio.

In particolare il primo dato d'obbligo è chiederci quanto spendono mediamente le famiglie del Piemonte per "gestire" la loro impresa familiare; la spesa media che risulta dai nostri dati si aggira attorno agli 11.630 mila lire annue per una famiglia di circa tre componenti, pari a 970 mila lire mensili (318.000 lire pro-capite).

Occorre tuttavia annotare che nella distribuzione delle famiglie, per capacità di spesa totale, esiste una situazione abbastanza difforme. Infatti, attorno a questa spesa media di 970 mila mensili si colloca meno del 25% delle famiglie del nostro campione, mentre esiste una "coda" bassa che rappresenta il 14% delle famiglie, i cui consumi totali medi non raggiungono le 400 mila lire mensili, con un valore, per componente, inferiore alle 190 mila mensili; ed all'interno di questo gruppo, in particolare, 3 famiglie su 100 hanno una capacità di spesa inferiore a 200 mila lire mensili, con meno di 120 mila lire pro-capite.

All'estremo opposto della distribuzione delle spese, esiste invece un'area "ricca" che conta per circa il 10% delle famiglie, con una capacità di spesa familiare media di circa 2.250 mila lire mensili, pari a circa 550 mila lire per ogni componente.

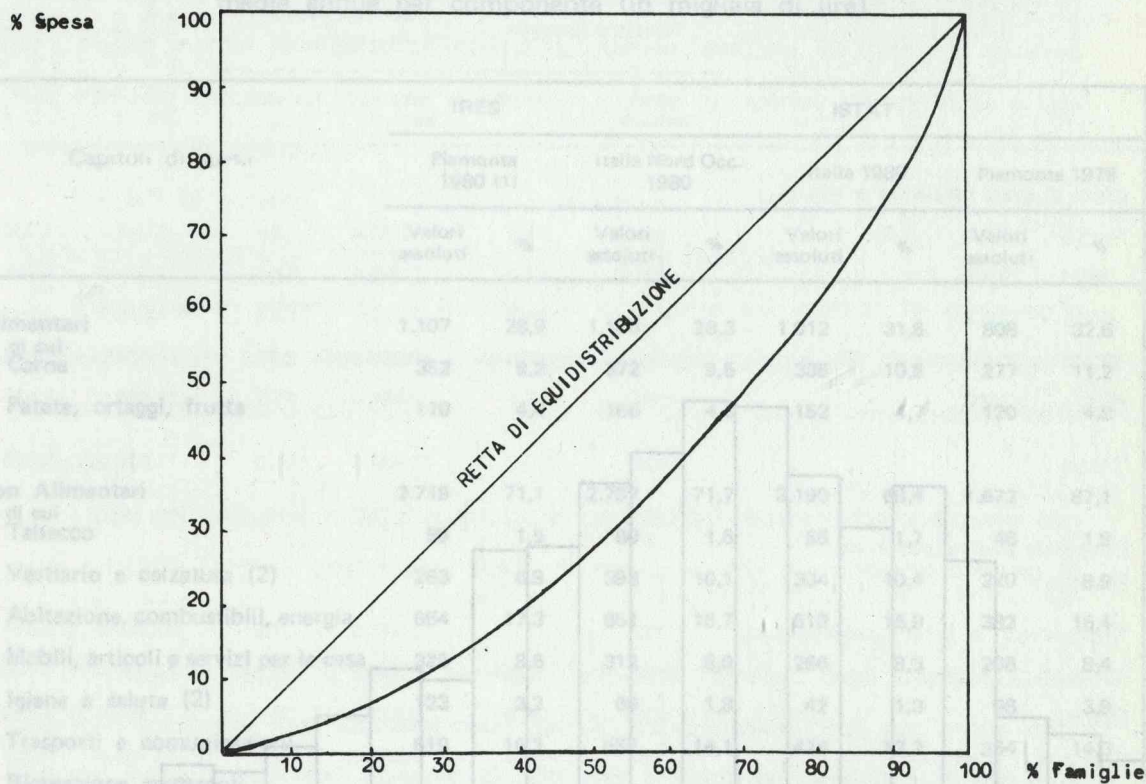
Scremando ulteriormente nella "coda" alta della nostra distribuzione, risulta che circa il 2,5% delle famiglie rappresenta il "Gotha" dei consumatori, con un livello di consumi superiore a 2.500 mila lire mensili, pari ad oltre 650 mila lire per componente.

Una misura sintetica della disuguaglianza nella distribuzione dei consumi delle famiglie è dato dalla curva di Lorenz applicata ai dati del nostro campione; infatti, considerando l'ammontare dei consumi totali come un insieme di risorse a disposizione delle famiglie campionate e distribuendo queste, per classi di capacità di spesa, si ha che le famiglie dell'"area povera" (meno di 4.800 mila lire di spesa annua) pesano per il 13,6% del totale e utilizzano meno del 4% delle risorse complessive; al contrario l'"area più ricca" (più di 20.400 mila lire di spesa annua) pesa per il 9% delle famiglie ma utilizza ben il 21% delle risorse.

In conclusione è apparso in modo evidente che, soprattutto per dati sui consumi o sui redditi, il valore medio può nascondere situazioni che, analizzate più in dettaglio, danno un'immagine molto più "contrastata", ma più oggettiva della realtà. Infatti se si può assumere che con una spesa media di 970 mila lire mensili una famiglia di tre persone possa anche fronteggiare le principali necessità dei suoi

componenti (con circa 320 mila lire ciascuno) è indubbio che difficilmente si soddisfa la copertura del livello minimo di sussistenza per quel 3% delle famiglie con una capacità di spesa inferiore alle 120.000 lire per componente e ciò anche se si tiene conto che, nella più presumibile ipotesi, in queste classi di consumo sono rappresentate famiglie con componenti in età avanzata; persone per le quali, se da un lato, il ritmo di molte spese legate all'organizzazione della famiglia è sicuramente decelerato, dall'altro lato invece è in aumento, per le difficoltà e gli oneri relativi ai problemi di salute e di assistenza.

Valore dei consumi delle famiglie per capitoli di spesa
CURVA DI CONCENTRAZIONE DI LORENZ Piemonte 1980 - ISTAT: Piemonte 1979
 ISTAT: Italia Nord Occidentale e Italia Totale 1980



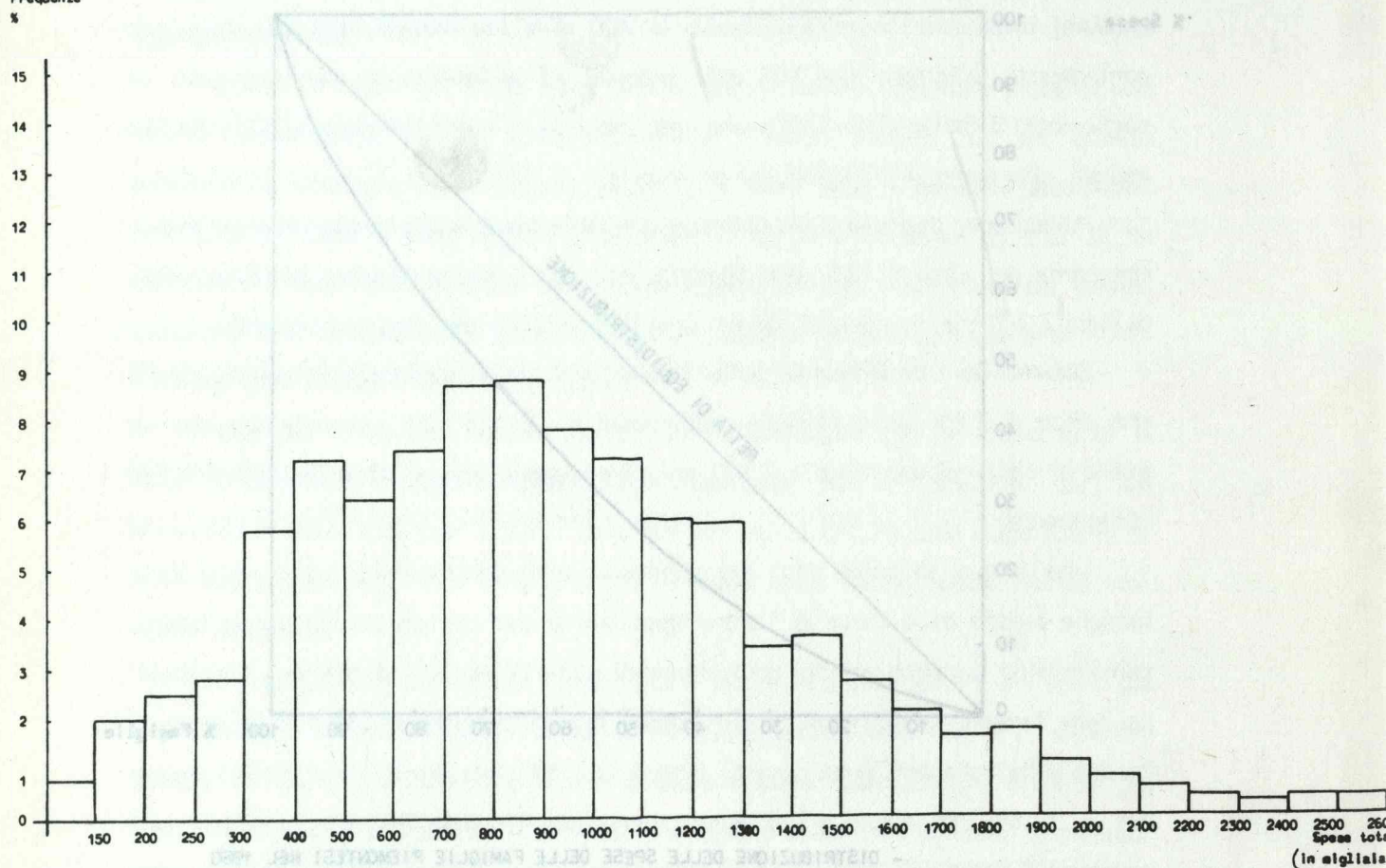
- DISTRIBUZIONE DELLE SPESE DELLE FAMIGLIE PIEMONTESI NEL 1980

(1) Campione di 2532 famiglie.

(2) Alcuni dati sono stati ottenuti da una non perfetta corrispondenza con l'ISTAT che in questo caso non è stato possibile correggere.

componenti (con circa 320 mila lire ciascuno) è indubbiamente difficilmente si soddisfa la copertura del livello minimo di sussistenza per quel 3% delle famiglie con una capacità di spesa inferiore alle 120.000 lire per componente e ciò anche se si tiene conto che, nella più presumibile ipotesi, in queste classi di consumo sono rappresentate famiglie con componenti in età avanzata persone per le quali, se da un lato, il ritmo di molte spese legate all'organizzazione della famiglia è sicuramente decelerato, dall'altro lato invece è in aumento, per la domanda espressa da loro, il consumo di sanità e di assistenza.

Frequenze
%



- DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELLE FAMIGLIE PER CLASSI DI SPESA TOTALE MENSILE

1.4. I consumi per categoria professionali e per dimensione della famiglia

Valore dei consumi delle famiglie per capitoli di spesa Confronto IRES: Piemonte 1980 – ISTAT: Piemonte 1978 ISTAT: Italia Nord Occidentale e Italia Totale 1980

medie annue per componente (in migliaia di lire)

Capitoli di spesa	IRES		ISTAT					
	Piemonte 1980 (1)		Italia Nord Occ. 1980		Italia 1980		Piemonte 1978	
	Valori assoluti	%	Valori assoluti	%	Valori assoluti	%	Valori assoluti	%
Alimentari	1.107	28,9	1.106	28,3	1.012	31,6	808	32,6
di cui								
Carne	352	9,2	372	9,5	335	10,5	277	11,2
Patate, ortaggi, frutta	170	4,4	166	4,3	152	4,7	120	4,8
Non Alimentari	2.719	71,1	2.797	71,7	2.190	68,4	1.672	67,1
di cui								
Tabacco	59	1,5	60	1,5	56	1,7	46	1,9
Vestiaro e calzature (2)	263	6,9	393	10,1	334	10,4	220	8,9
Abitazione, combustibili, energia	664	17,3	651	16,7	510	15,9	382	15,4
Mobili, articoli e servizi per la casa	325	8,5	312	8,0	266	8,3	208	8,4
Igiene e salute (2)	123	3,2	69	1,8	42	1,3	96	3,9
Trasporti e comunicazioni	619	16,2	552	14,1	424	13,2	354	14,3
Ricreazione, spettacoli, cultura - Altri beni e servizi	666	17,4	760	19,5	558	17,4	386	15,6
Totale	3.826	100,0	3.903	100,0	3.202	100,0	2.480	100,0

(1) Campione di 2832 famiglie.

(2) Alcuni scostamenti sono dovuti ad una non perfetta omogeneità con l'ISTAT che in questa fase non è stato possibile correggere.

**Struttura dei consumi per posizione professionale,
territoriale e per classi di età del capo famiglia**

valori annuali

		Numero famiglie		Consumi totali (in milioni)		Consumi me- di per famiglia (in migliaia)	Consumi per componente (in migliaia)
		valori assoluti	valori %	valori assoluti	valori %		
Classi di spesa totale (in migliaia)							
Fino a	4800	384	13,6	1.283,4	3,9	3.342,2	2.256
	4801 - 9600	821	29,0	6.002,6	18,2	7.311,3	2.785
	9601 - 13200	688	24,3	7.759,3	23,6	11.278,0	3.261
	13201 - 20400	680	24,0	10.906,6	33,1	16.038,9	4.428
	Oltre 20400	259	9,1	6.984,4	21,2	26.966,8	6.607
Totale		2.832	100,0	32.936,3	100,0	11.630,0	3.819
Posizione professionale capo famiglia							
Imprenditori e Liberi professionisti		102	3,6	2.375,5	7,2	23.289,2	6.691
Dirigenti e Impiegati		476	16,8	7.306,3	22,2	15.349,4	4.756
Operai		821	29,0	9.578,0	29,1	11.666,3	3.240
Coltivatori diretti		101	3,6	1.087,7	3,3	10.769,3	2.955
Artigiani - Commercianti - Coadiuvanti		345	12,2	5.066,8	15,4	14.686,4	4.297
Non occupati		987	34,9	7.522,0	22,8	7.621,1	3.374
Totale		2.832	100,0	32.936,3	100,0	11.630,0	3.819
Luogo di residenza							
Torino - Capoluoghi		998	35,2	11.983,5	36,4	12.007,5	4.044
Piccoli comuni rurali		181	6,4	1.673,8	5,1	9.247,5	3.275
Altri comuni		1.653	58,4	19.279,0	58,5	11.663,0	3.744
Totale		2.832	100,0	32.936,3	100,0	11.630,0	3.819

1.4. I consumi per categorie professionali e per dimensione della famiglia

Abbiamo messo in evidenza gli ambiti di variabilità dei consumi medi delle famiglie del nostro campione. Si tratta di una variabilità che dipende da una serie piuttosto ampia e complessa di fattori quali il livello dei redditi, i modelli socio-culturali, il ciclo di vita della famiglia, il modello di composizione della famiglia (famiglia estesa o famiglia nucleare o modelli misti), il modello dimensionale, i diversi incroci di reddito all'interno del nucleo familiare. In questa primissima fase abbiamo cercato di isolarne alcuni per tentare di operare un controllo e una spiegazione della variabilità.

I livelli di reddito, in particolare, costituiscono la variabile a cui, più direttamente sono collegate le "strategie" di consumo delle famiglie.

Mancando la possibilità di operare un confronto sui redditi, la stima della variabilità è stata fatta attraverso la valutazione dei dati relativi alle diverse categorie professionali tenendo conto in prima istanza delle caratteristiche dimensionali della famiglia.

I dati per categorie mostrano che tra le famiglie del nostro campione quelle con capo famiglia Operaio presentano livelli di consumo che si collocano attorno al valore medio.

Nettamente sopra al valore medio, i consumi familiari degli Imprenditori e Liberi professionisti (con consumi totali per 23 milioni annui circa, pari a due volte il valore medio); seguono i consumi dei Dirigenti e Impiegati (con circa 15.300 mila lire annue, superiori del 32% rispetto al dato medio); quelli degli Artigiani-Commercianti e Coadiuvanti (con 14.680 mila circa, superiori del 26% rispetto alla media). Risultano invece al di sotto del valore medio i consumi dei Coltivatori diretti (10.770 mila circa, con una riduzione del 3% nei confronti della media) ed i consumi medi della categoria dei Non occupati con 7.620 mila lire annue che appaiono inferiori del 36% rispetto alla media.

Incrociando i dati per dimensione del nucleo familiare, si avverte come la dimensione, sia una componente ambivalente nella struttura della famiglia in quanto

può risultare tanto un indicatore di povertà che di benessere, come conseguenza del diverso modo di combinarsi di altri fattori.

La famiglia più numerosa è indubbio che necessita di una maggior capacità di spesa che, come è noto, sembra non essere disponibile in egual misura fra tutte le categorie sociali, dando origine a vistosi esempi di disparità che abbiamo cercato di individuare. Ad esempio, secondo i dati del nostro campione riferiti ai consumi delle famiglie con capo famiglia occupato, risulta che una famiglia di 4 persone necessita di circa il 29% di risorse in più rispetto alla coppia; vale a dire, in base ai nostri dati, un aumento dei consumi pari a circa 140 mila lire medie mensili per ciascuno dei due componenti aggiunti.

Si tratta come vedremo di un differenziale di costo che per alcune categorie professionali non rappresenta che in minima parte la capacità effettiva di espansione dei consumi; mentre per altre categorie costituisce un traguardo più difficile da raggiungere.

Fra le varie categorie professionali la maggior capacità di fronteggiare l'aumento dei costi fra il modello familiare di due componenti e quello di quattro, è indicata per gli Imprenditori e Liberi professionisti; per questa categoria il livello dei consumi di una famiglia di quattro componenti risulta superiore di circa il 40% rispetto alla coppia; mediamente quindi ciascuno dei due componenti aggiuntivi aumenterebbe il livello dei consumi familiari della coppia di circa 270 mila lire mensili, vale a dire circa il doppio rispetto al dato medio delle famiglie occupate.

Per la categoria dei Dirigenti e Impiegati questo differenziale, rispetto ai due modelli di famiglia, è pari al 22% con circa 126 mila lire medie per ciascuno dei due componenti aggiunti.

Per le famiglie di Operai le maggiori spese sono fronteggiate con un incremento del 27% circa, rispetto al livello dei consumi della coppia, pari a 109 mila lire medie per ciascuno dei due componenti.

Per le altre due categorie di lavoratori autonomi i differenziali di consumo fra il modello di coppia e quello di quattro componenti risulta essere nettamente più elevato, sia rispetto alla categoria degli Operai che per quella dei Dirigenti ed Impiegati. Per gli Artigiani e Commercianti, infatti, e per i Coltivatori diretti il livello dei consumi fra il modello di coppia e quello della famiglia di quattro persone aumenta, rispettivamente, del 41% e del 53% con un aumento medio per ciascuno

dei due componenti pari a 190 mila e 163 mila lire mensili.

I dati riportati sia pur in forma esemplificativa, sembrano indicare che la possibilità di fronteggiare l'aumento dei costi derivanti dalla maggior dimensione familiare, non appare semplicemente legata allo status professionale del capo famiglia.

Infatti è dato osservare che, per la categoria dei Dirigenti ed Impiegati, passando dalla coppia alla famiglia di 4 componenti, il tasso di crescita nei consumi è inferiore sia a quello degli Operai che a quello degli Imprenditori e Liberi professionisti (pur essendo molto diverso il rispettivo livello di partenza riferito alla coppia); così come i consumi delle famiglie di Artigiani e Commercianti crescono ad un saggio molto superiore a quello degli Operai, pur presentando un livello di consumi, riferiti alla coppia, maggiore per circa il 14%.

Ci troviamo cioè di fronte ad aspetti di economia della famiglia effettivamente molto complessi dove si incrociano nelle forme più disparate, per qualità e quantità: a) i livelli di reddito derivanti dalle categorie professionali; b) gli intrecci di redditi diversi fra i componenti all'interno del nucleo familiare; c) i modelli organizzativi interni od esterni alla famiglia; d) i modelli socio-culturali.

Probabilmente, per gli Imprenditori e Liberi professionisti, le differenze prima osservate fra dimensione familiare e livello dei consumi, sono più da annettere ai livelli di reddito professionale ed ai processi di accumulo patrimoniale.

Per le altre categorie gli effetti sembrano essere più combinati; per i Lavoratori autonomi (Artigiani, Commercianti e Coadiuvanti, ed i Coltivatori diretti) gli aspetti dominanti sembrano essere quelli derivanti sia da una maggior partecipazione dei componenti la famiglia alla attività lavorativa dell'impresa familiare, sia da intrecci di redditi di attività diverse; questo secondo aspetto sembra caratterizzare soprattutto l'attività commerciale che viene spesso considerata integrativa di altre attività riservate ai membri più giovani della famiglia. Per le famiglie di Coltivatori diretti, al contrario, la partecipazione all'impresa da parte di familiari sembra essere l'aspetto prevalente, data la forte integrazione fra famiglia ed impresa.

Siamo anche in presenza, soprattutto per la categoria dei Coltivatori diretti, di un particolare habitat territoriale e familiare dove sono più pronunciate le spinte alla conservazione degli usi, costumi e dei modelli socio-culturali. Di qui la preferenza (in molti casi anche necessità economica) all'inserimento dei giovani nell'impresa familia-

re, appena finito il ciclo di scuola dell'obbligo.

Per la categoria degli Operai è probabile che siano soprattutto presenti intrecci di redditi da lavoro dipendente per la moglie ed i figli, come si è osservato dagli indici di attività che risultano dal nostro campione.

Il livello dei consumi familiari, analizzato per numero di componenti, sembra tuttavia indicare per questa categoria, rispetto a quella dei lavoratori autonomi, una meno favorevole combinazione fra le risorse acquisite nel nucleo familiare ed il numero dei partecipanti al nucleo stesso.

Tuttavia la categoria che come abbiamo visto sembra presentare elementi di maggior rigidità nel livello dei consumi al crescere della dimensione familiare, è risultato essere quella dei Dirigenti ed Impiegati. Anche per queste famiglie indubbiamente esistono, soprattutto, intrecci di redditi diversi, stante gli indici di attività del coniuge che sono risultati dal nostro campione; si tratta tuttavia di intrecci numericamente meno rilevanti rispetto alle altre categorie, anche per il basso indice di attività lavorativa che abbiamo osservato per i figli.

Per queste categorie prevalgono modelli socio-culturali che tendono a spingere verso l'alto alcuni consumi considerati come prioritari (abitazione, istruzione, tempo libero), rispetto ai quali, al crescere della dimensione della famiglia intervengono vincoli finanziari.

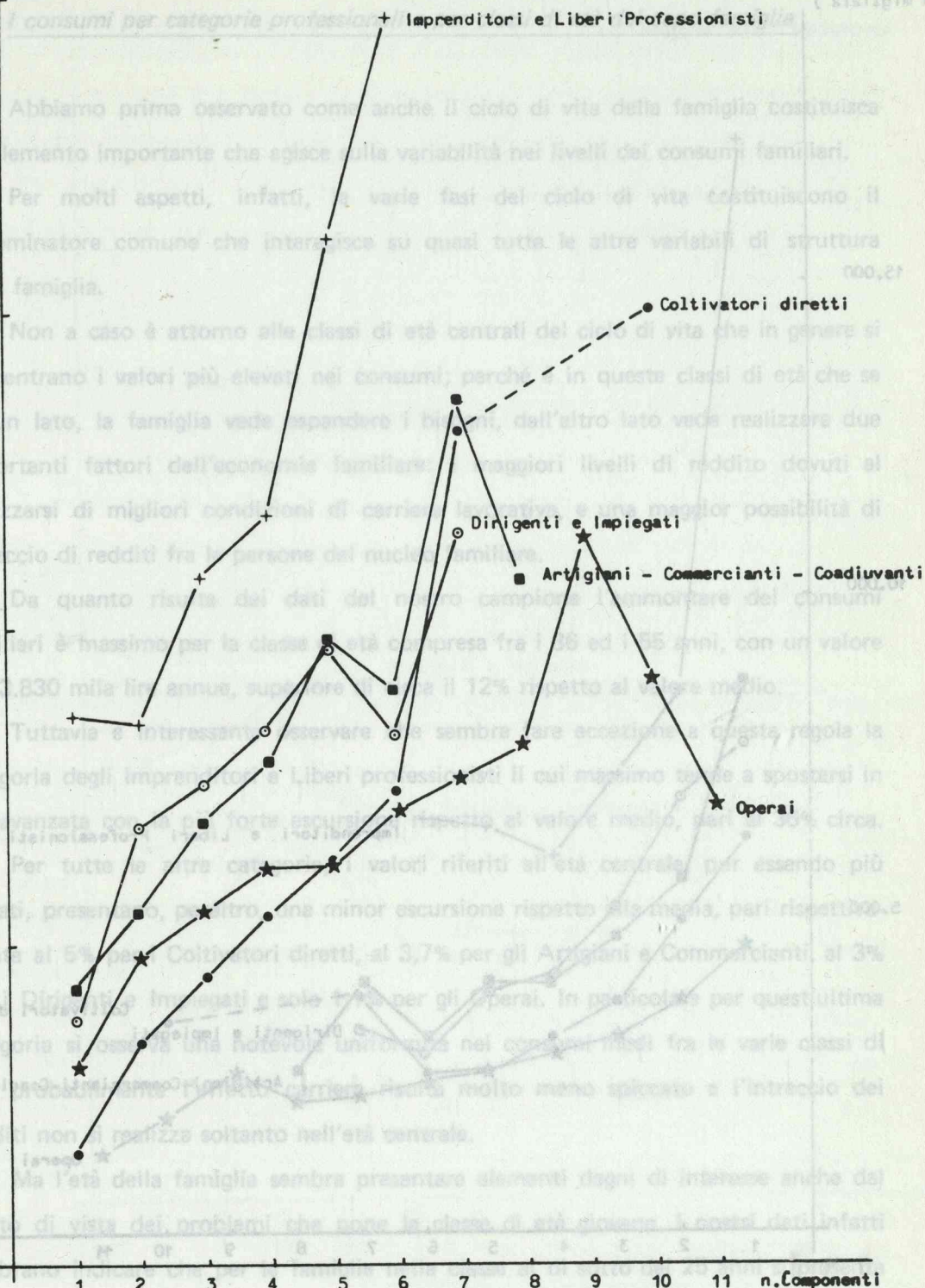
Consumi medi
(in migliaia)

40.000

30.000

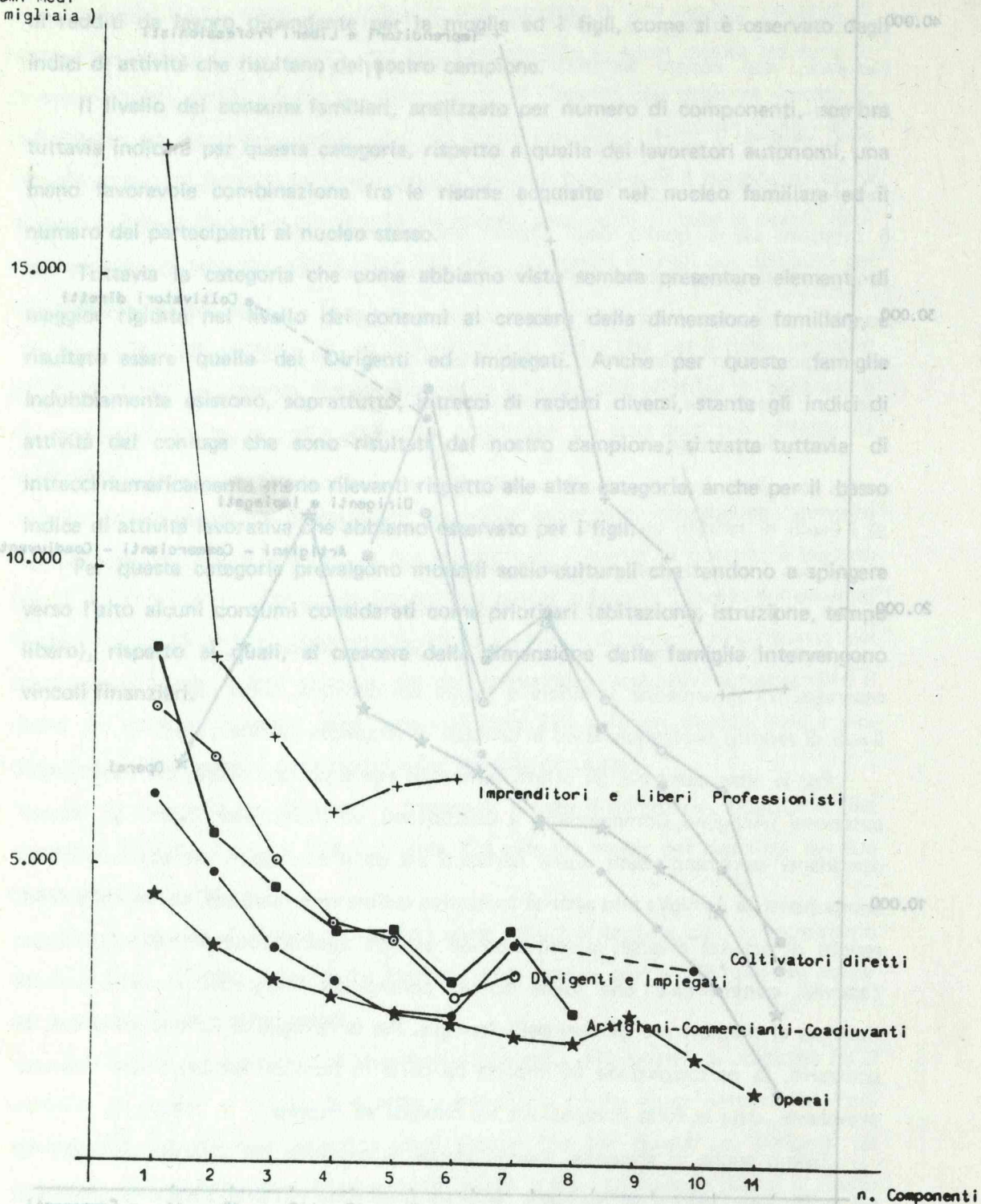
20.000

10.000



- CONSUMI MEDI TOTALI PER POSIZIONE PROFESSIONALE DEL CAPO FAMIGLIA E PER
NUMERO COMPONENTI

Consumi Medi
(in migliaia)



-CONSUMI MEDI PRO CAPITE PER POSIZIONE PROFESSIONALE DEL CAPO FAMIGLIA
E PER NUMERO COMPONENTI

1.5. I consumi per categorie professionali e per classi di età del capo famiglia

Abbiamo prima osservato come anche il ciclo di vita della famiglia costituisca un elemento importante che agisce sulla variabilità nei livelli dei consumi familiari.

Per molti aspetti, infatti, le varie fasi del ciclo di vita costituiscono il denominatore comune che interagisce su quasi tutte le altre variabili di struttura della famiglia.

Non a caso è attorno alle classi di età centrali del ciclo di vita che in genere si concentrano i valori più elevati nei consumi; perché è in queste classi di età che se da un lato, la famiglia vede espandere i bisogni, dall'altro lato vede realizzare due importanti fattori dell'economia familiare: i maggiori livelli di reddito dovuti al realizzarsi di migliori condizioni di carriera lavorativa, e una maggior possibilità di intreccio di redditi fra le persone del nucleo familiare.

Da quanto risulta dai dati del nostro campione l'ammontare dei consumi familiari è massimo per la classe di età compresa fra i 36 ed i 55 anni, con un valore di 13.830 mila lire annue, superiore di circa il 12% rispetto al valore medio.

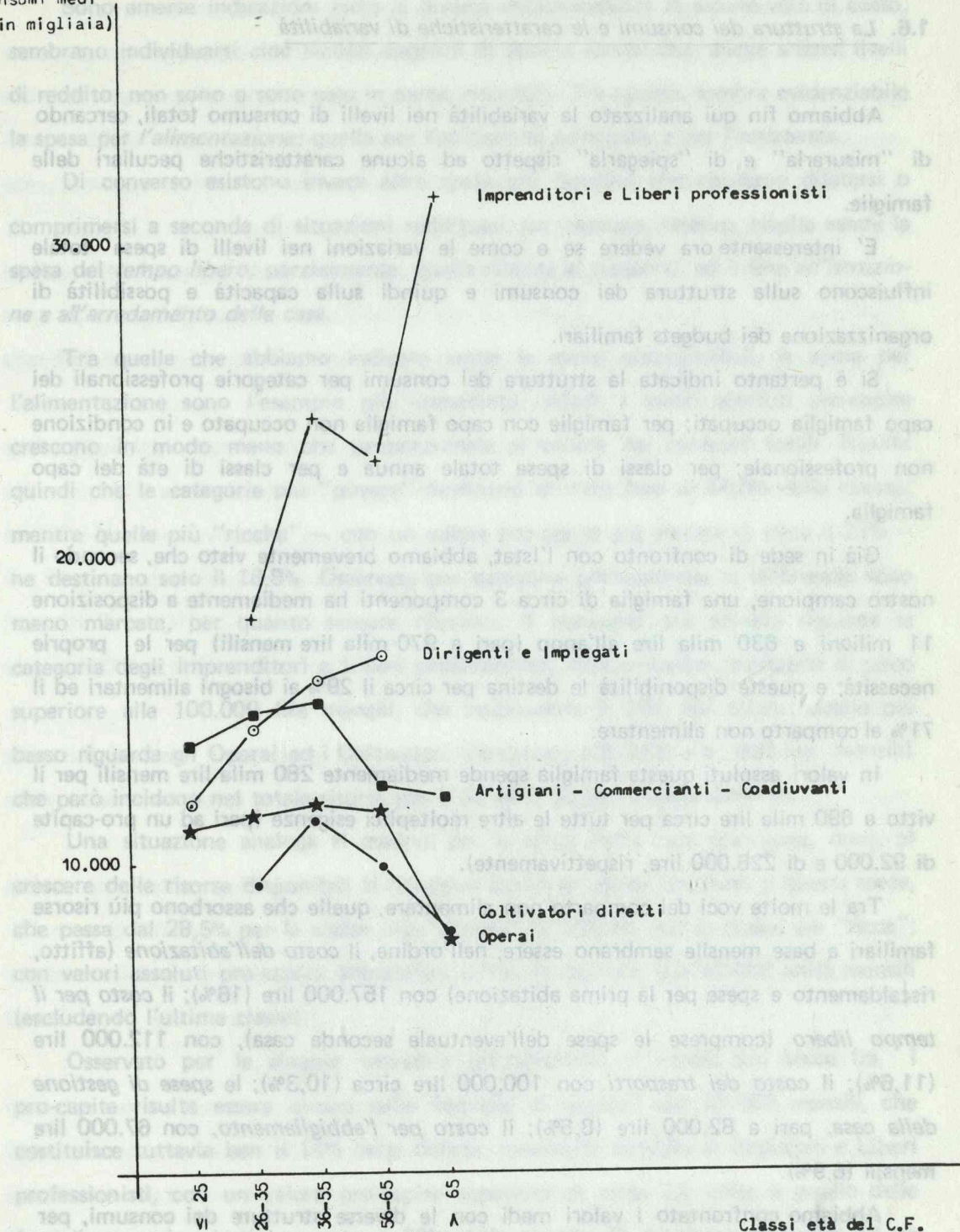
Tuttavia è interessante osservare che sembra fare eccezione a questa regola la categoria degli Imprenditori e Liberi professionisti il cui massimo tende a spostarsi in età avanzata con la più forte escursione rispetto al valore medio, pari al 36% circa.

Per tutte le altre categorie, i valori riferiti all'età centrale, pur essendo più elevati, presentano, peraltro, una minor escursione rispetto alla media, pari rispettivamente al 5% per i Coltivatori diretti, al 3,7% per gli Artigiani e Commercianti, al 3% per i Dirigenti e Impiegati e solo 1,1% per gli Operai. In particolare per quest'ultima categoria si osserva una notevole uniformità nei consumi medi fra le varie classi di età; probabilmente l'effetto carriera risulta molto meno spiccato e l'intreccio dei redditi non si realizza soltanto nell'età centrale.

Ma l'età della famiglia sembra presentare elementi degni di interesse anche dal punto di vista dei problemi che pone la classe di età giovane. I nostri dati infatti sembrano indicare che per le famiglie nella classe al di sotto dei 25 anni si presenta una maggiore rigidità economica quando si aggiunge un nuovo componente oltre la

coppia. Il livello dei consumi sembra infatti presentare un andamento riduttivo. Probabilmente l'aggiunta di un figlio in coppie giovani può ridurre, anche solo temporaneamente, la capacità di aggregazione di redditi, per la caduta di possibilità lavorative della moglie.

Consumi medi
(in migliaia)



- CONSUMI MEDI TOTALI PER POSIZIONE PROFESSIONALE E PER CLASSI DI ETÀ DEL CAPO FAMIGLIA

1.6. La struttura dei consumi e le caratteristiche di variabilità

Abbiamo fin qui analizzato la variabilità nei livelli di consumo totali, cercando di "misurarla" e di "spiegarla" rispetto ad alcune caratteristiche peculiari delle famiglie.

E' interessante ora vedere se e come le variazioni nei livelli di spesa totale influiscono sulla struttura dei consumi e quindi sulla capacità e possibilità di organizzazione dei budgets familiari.

Si è pertanto indicata la struttura dei consumi per categorie professionali dei capo famiglia occupati; per famiglie con capo famiglia non occupato e in condizione non professionale; per classi di spesa totale annua e per classi di età del capo famiglia.

Già in sede di confronto con l'Istat, abbiamo brevemente visto che, secondo il nostro campione, una famiglia di circa 3 componenti ha mediamente a disposizione 11 milioni e 630 mila lire all'anno (pari a 970 mila lire mensili) per le proprie necessità; e queste disponibilità le destina per circa il 29% ai bisogni alimentari ed il 71% al comparto non alimentare.

In valori assoluti questa famiglia spende mediamente 280 mila lire mensili per il vitto e 690 mila lire circa per tutte le altre molteplici esigenze (pari ad un pro-capite di 92.000 e di 226.000 lire, rispettivamente).

Tra le molte voci del comparto non alimentare, quelle che assorbono più risorse familiari a base mensile sembrano essere, nell'ordine, il *costo dell'abitazione* (affitto, riscaldamento e spese per la prima abitazione) con 157.000 lire (16%); il *costo per il tempo libero* (comprese le spese dell'eventuale seconda casa), con 112.000 lire (11,6%); il *costo dei trasporti* con 100.000 lire circa (10,3%); le *spese di gestione della casa*, pari a 82.000 lire (8,5%); il *costo per l'abbigliamento*, con 67.000 lire mensili (6,9%).

Abbiamo confrontato i valori medi con le diverse strutture dei consumi, per classi di spesa totale e per le categorie professionali.

Le classi di spesa rappresentano infatti un indicatore più diretto dei livelli di

reddito, mentre le categorie professionali danno un'immagine sia della capacità reddituale, quanto dei diversi modelli socio-culturali.

Sono emerse indicazioni circa la diversa comprimibilità di alcune voci di costo; sembrano individuarsi cioè alcune esigenze di beni o servizi che, anche a bassi livelli di reddito, non sono o sono solo in parte, riducibili. Tra queste, sembra evidenziabile la spesa per *l'alimentazione*; quella per *l'abitazione principale* e per *l'assistenza*.

Di converso esistono invece altre spese più flessibili che risultano dilatarsi o comprimersi a seconda di situazioni reddituali, per esempio, classica, risulta essere la spesa del *tempo libero*; parzialmente, quella riferita ai *trasporti*; ed infine *all'istruzione e all'arredamento della casa*.

Tra quelle che abbiamo indicato come le meno comprimibili, le spese per l'alimentazione sono l'esempio più immediato; infatti i valori assoluti pro-capite crescono in modo meno che proporzionale al variare dei consumi totali. Risulta quindi che le categorie più "povere" destinano al vitto fino al 44,8% delle risorse, mentre quelle più "ricche" — con un valore pro-capite più elevato di circa il 23% — ne destinano solo il 18,8%. Osservate per categoria professionale le differenze sono meno marcate, per quanto sempre rilevanti. Il consumo più elevato riguarda la categoria degli Imprenditori e Liberi professionisti, con un valore pro-capite di poco superiore alle 100.000 lire mensili, che rappresenta il 18% del totale; quello più basso riguarda gli Operai ed i Coltivatori diretti (pari a 87.000 e 91.000 lire mensili) che però incidono nel totale risorse per il 32 ed il 36,9% rispettivamente.

Una situazione analoga si osserva per le spese della casa principale, dove, al crescere delle risorse disponibili si riduce la quota di risorse destinate a questa spesa, che passa dal 28,5% per la classe più "povera" al 13,14% per la classe più "ricca"; con valori assoluti pro-capite abbastanza uniformi, attorno alle 54.000 unità mensili (escludendo l'ultima classe).

Osservato per le singole categorie professionali, il valore più basso fra i pro-capite risulta essere quello delle famiglie di Operai; con 37.000 mensili, che costituisce tuttavia ben il 14% delle risorse; mentre le famiglie di Impiegati e Liberi professionisti, con un valore pro-capite superiore di circa 2,5 volte a quello delle famiglie operaie, destinano solo il 16% delle risorse. Ci troviamo di fronte ad un bene che presenta una rigidità strutturale e di mercato per cui si introducono penalizzazioni a carico delle categorie dotate di risorse più limitate.

Tra le spese più "flessibili", quella riferita al tempo libero presenta un andamento strettamente legato alle disponibilità familiari, come si osserva dai valori per classi di spesa.

Anche confrontando i valori fra le categorie professionali emerge la stessa indicazione, rispetto alla quale è da sottolineare il basso livello di spesa riferito alla categoria dei Coltivatori diretti con 175.000 lire annue pro capite (5,9% contro l'11,5% medio), che va anche interpretato sulla base di usi e costumi che definiscono un modello di comportamento peculiare.

Il valore massimo è rappresentato dalla categoria degli Imprenditori e Liberi professionisti che spendono all'anno circa 1.060.000 lire a testa (2,5 volte la spesa media) pari al 16% delle risorse; mentre la categoria degli Operai spende 330 mila annue pro-capite pari al 10,25% delle risorse totali.

Anche la spesa per i Trasporti appare abbastanza correlata con il livello delle risorse. Tuttavia confrontando i valori per categorie professionali, la differenza più rilevante appare fra il totale occupati di non occupati (rispettivamente 441.000 e 250.000 annue pro-capite). All'interno delle categorie professionali le percentuali di maggior rilievo sono riferite agli Artigiani e Commercianti (12,27%); ai Coltivatori diretti (11,55%); agli Imprenditori e Liberi professionisti (11,50%); ai Dirigenti e Impiegati (10,72%) e agli Operai (10,65%).

Appare abbastanza evidente che il livello della spesa per i trasporti oltre che essere legata al tempo libero, è fortemente correlata alle esigenze indotte dalle attività professionali.

Anche per quanto concerne le spese per l'istruzione, che mediamente pesano per l'1,18%, le modificazioni nella struttura sono legate sia alle possibilità economiche delle famiglie che, ai modelli socio-culturali: i valori al di sotto della media si riferiscono alla categoria dei Coltivatori diretti (0,47%) e a quelle degli Operai (1,08%).

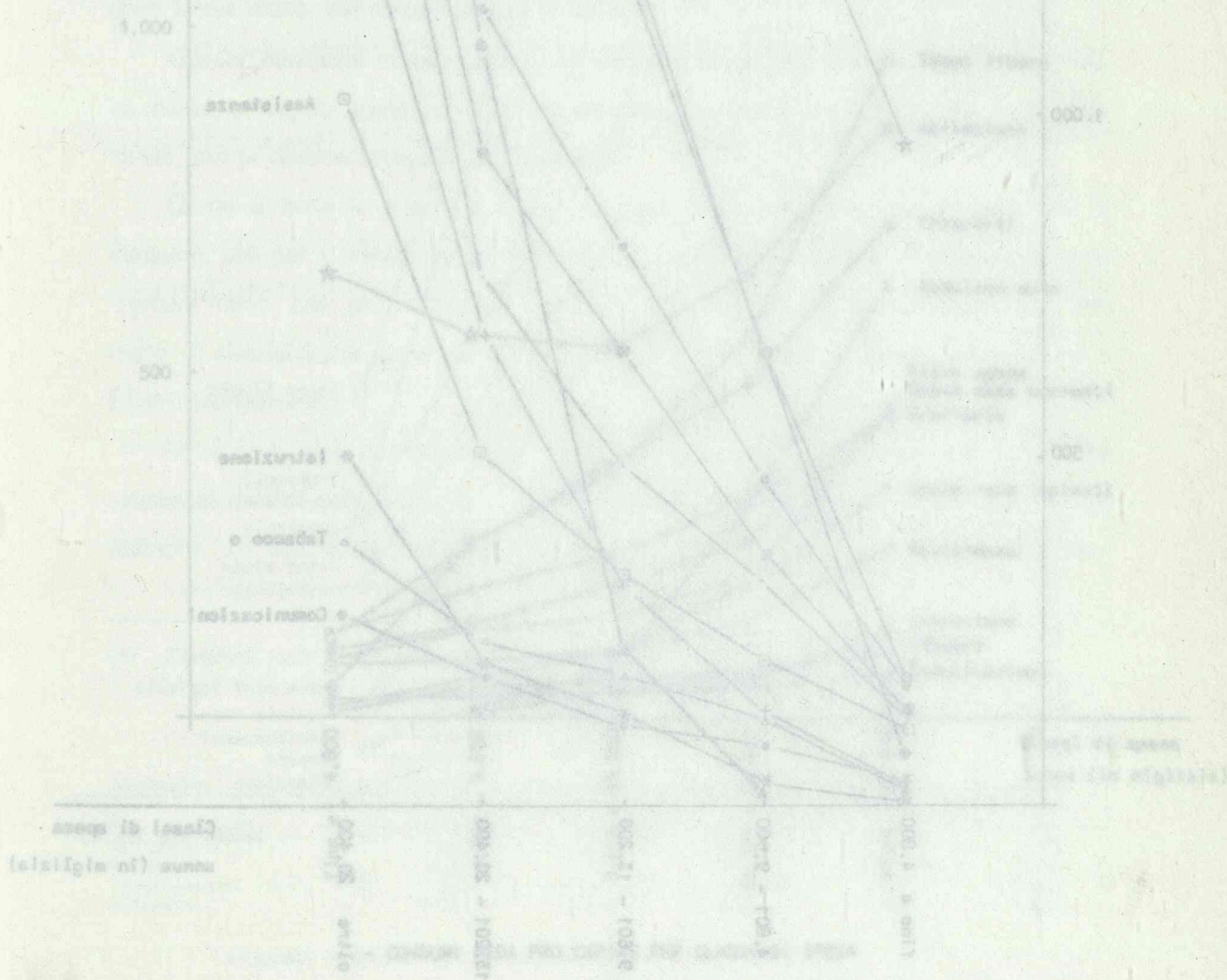
Per quanto concerne il confronto fra la struttura dei consumi e l'età del capo famiglia, emergono alcune notazioni interessanti rispetto a quanto prima esposto circa le classi centrali di età. Nel senso che, mentre i consumi totali aumentano attorno alla classe centrale di età (36 - 55 anni), non avviene così per tutte le singole voci di spesa.

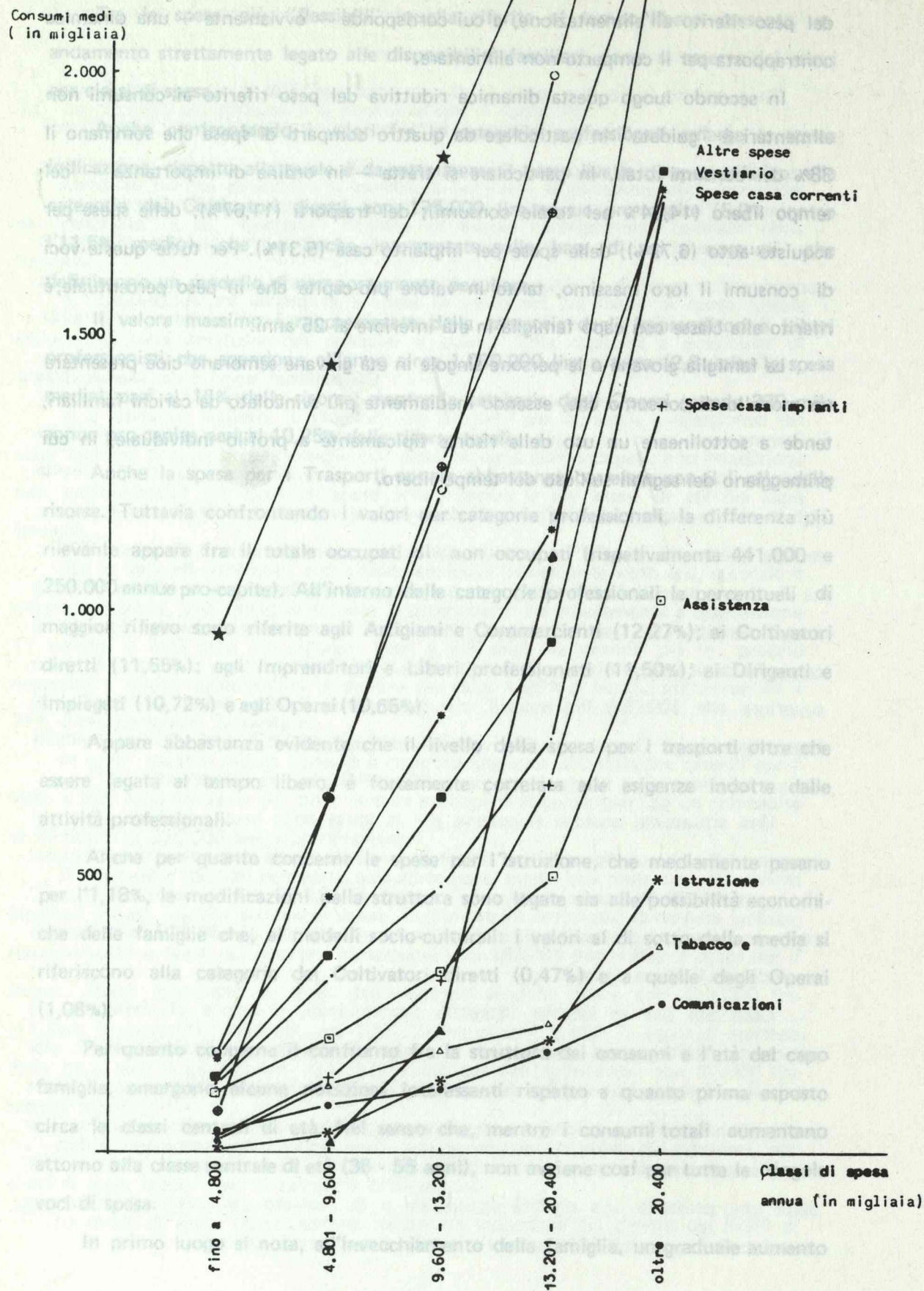
In primo luogo si nota, all'invecchiamento della famiglia, un graduale aumento

del peso riferito all'alimentazione, a cui corrisponde — ovviamente — una dinamica contrapposta per il comparto non alimentare.

In secondo luogo questa dinamica riduttiva del peso riferito ai consumi non alimentari è "guidata" in particolare da quattro comparti di spesa che sommano il 38% dei consumi totali. In particolare si tratta — in ordine di importanza — del tempo libero (14,34% nel totale consumi); dei trasporti (11,67%); delle spese per acquisto auto (6,72%); delle spese per impianto casa (5,31%). Per tutte queste voci di consumi il loro massimo, tanto in valore pro-capite che in peso percentuale, è riferito alla classe con capo famiglia in età inferiore ai 25 anni.

La famiglia giovane o le persone singole in età giovane sembrano cioè presentare un modello di consumo che, essendo mediamente più svincolato da carichi familiari, tende a sottolineare un uso delle risorse tipicamente a profilo individuale, in cui primeggiano dei segnali sull'uso del tempo libero.





- CONSUMI MEDI TOTALI PER CLASSI DI SPESA

Consumi medi
(in migliaia)

2. IPOTESI DI VARIAZIONE DEL POTERE D'ACQUISTO DEL SALARIO REALE COME CONSEGUENZA DI DIVERSI EFFETTI DELLA SCALA MOBILE

Il corso di questa prima valutazione dei dati del nostro campione, abbiamo soprattutto fatto alcune considerazioni attorno alla variabilità ed alla variabilità dei valori medi dei consumi familiari.

Per una prima misura analitica, anche se per ora molto approssimativa, di tale variabilità e poter indicare alcune linee di tendenza, abbiamo interpolato le più importanti voci di spesa con il livello dei consumi totali per ogni famiglia.

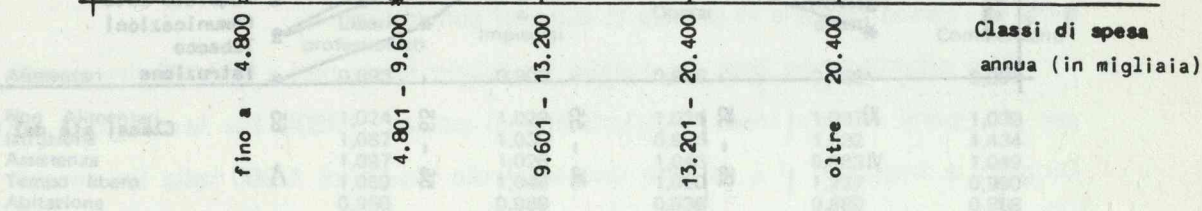
Sulla base di tali interpolazioni sono calcolate le elasticità relative ai valori medi della spesa totale, dei singoli gruppi di famiglie (1).

Queste elasticità ci permettono di valutare di quanto per cento variano in media le singole spese per ogni incremento o decremento della spesa totale, per le diverse categorie professionali.

Come si nota le elasticità sono alquanto differenziate, variando in maniera meno che proporzionale per tutte le categorie professionali. Con livelli di elasticità più bassi per le categorie di Consumatori e Liberi professionisti.

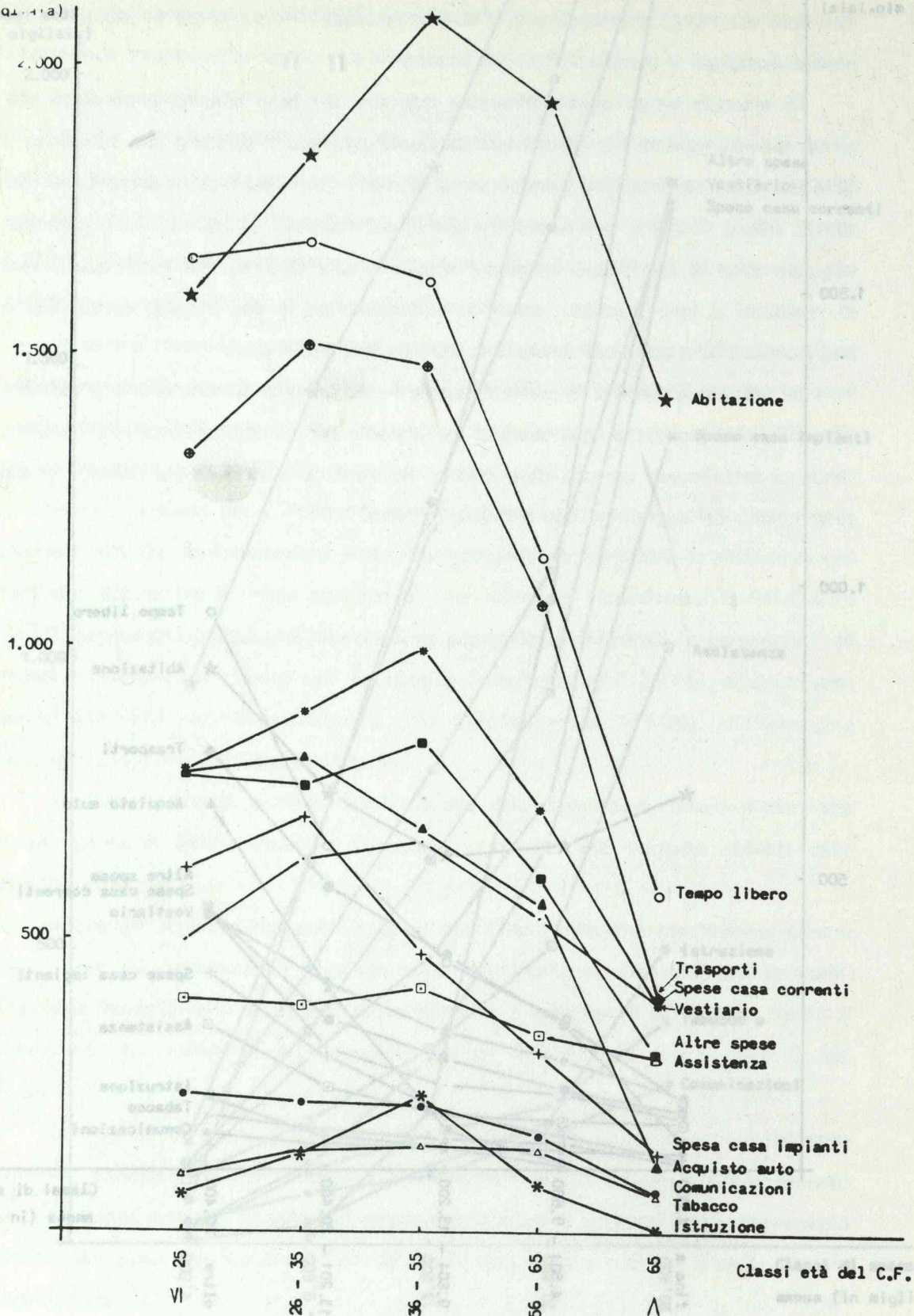
All'interno del campione non abbiamo, la variabilità presente, ad esempio, per ogni incremento della spesa totale, la variabilità presente, ad esempio, per ogni incremento della spesa totale, la variabilità presente, ad esempio, per ogni incremento della spesa totale.

(1) Elasticità relative ai valori medi della spesa totale, dei singoli gruppi di famiglie.



ALLEGATO 2 - CONSUMI MEDI PRO CAPITE PER CLASSI DI SPESA

Consumi medi
(in mq. a. a.)



- CONSUMI MEDI TOTALI PER CLASSI DI ETÀ DEL CAPO FAMIGLIA

2. IPOTESI DI VARIAZIONE DEL POTERE D'ACQUISTO DEL SALARIO REALE COME CONSEGUENZA DI DIVERSI EFFETTI DELLA SCALA MOBILE

Nel corso di queste prime valutazioni su dati del nostro campione, abbiamo soprattutto fatto alcune considerazioni attorno alla composizione ed alla variabilità dei valori medi dei consumi familiari.

Per avere una misura analitica, anche se per ora molto approssimata, di tale variabilità e poter indicare alcune linee di tendenza, abbiamo interpolato le più importanti voci di spesa con il livello dei consumi totali per ogni famiglia.

Sulla base di tali interpolanti si sono calcolate le elasticità relative ai valori medi della spesa totale, dei singoli gruppi di famiglie (1).

Queste elasticità ci permettono di valutare di quanto percentualmente variano in media le singole spese per ogni incremento o decremento percentuale della spesa totale, per le diverse categorie professionali.

Come si nota le elasticità sono alquanto differenziate, sia per singole voci di consumi, che per le categorie professionali. Per esempio le spese alimentari variano in maniera meno che proporzionale per tutte le categorie dei consumatori, ma con livelli di elasticità più basse per gli Artigiani e Commercianti, e per gli Imprenditori e Liberi professionisti.

All'interno del comparto non alimentare, la voce Istruzione presenta una elasticità molto accentuata per la categoria degli Artigiani e Commercianti (ad esempio, per ogni incremento dell'1% nella capacità di spesa, l'istruzione si incremen-

(1) *Elasticità sulla spesa totale delle principali voci del bilancio familiare:*

	Imprenditori e Liberi professionisti	Dirigenti e Impiegati	Operai	Coltivatori diretti	Artigiani e Commercianti
Alimentari	0,893	0,908	0,946	0,936	0,891
Non Alimentari	1,024	1,029	1,026	1,037	1,039
Istruzione	1,087	1,030	0,985	1,032	1,434
Assistenza	1,097	1,026	1,043	0,983	1,049
Tempo libero	1,059	1,046	1,020	1,227	0,990
Abitazione	0,956	0,989	0,936	0,888	0,888

ta dell'1,43% per gli Artigiani e Commercianti, mentre è solo dell'1,09% per gli Imprenditori e Liberi professionisti e dell'1,0% per gli Operai).

Le spese per l'Assistenza tendono ad aumentare in modo più che proporzionale per gli Imprenditori e Liberi professionisti, ed in modo meno che proporzionale per i Coltivatori diretti.

La stessa categoria dei Coltivatori diretti peraltro sembra esprimere una maggior attenzione al tempo libero con una elasticità più elevata fra tutte le altre categorie. Ciò è dovuto probabilmente al fatto che la quota di risorse che la categoria destina a tale utilizzo è ancora molto bassa, pari a circa la metà rispetto al valore medio.

Per le spese di Abitazione, i Coltivatori diretti e la categoria degli Artigiani e Commercianti esprimono una tendenza più riduttiva rispetto agli altri, al variare delle possibilità di consumo.

Queste osservazioni sulle diverse tendenze delle singole voci di spesa al variare della capacità di spesa totale delle famiglie ci hanno offerto lo spunto per allargare l'orizzonte esplorativo, tentando di capire quali effetti si verrebbero a produrre, sui livelli di consumo per alcune famiglie-tipo del nostro campione, se — per esempio — si introducessero modifiche nel meccanismo di scala mobile.

Si tratta, come ovvio, di un puro esercizio esemplificativo che viene condotto su valori di larga stima del nostro campione.

In particolare si è pensato di stimare di quanto si ridurrebbero per i lavoratori dipendenti le voci di spesa indicate, sulla base di due ipotesi di dinamica della scala mobile, accettando l'attuale tendenza nell'inflazione.

Nel primo caso (ipotesi A), tenendo conto degli scatti già acquisiti e delle tendenze in corso si ipotizza che la scala mobile, alla fine dell'anno registri complessivamente 48 scatti, con un indice sindacale del costo della vita di 119,7.

Nel secondo caso (ipotesi B), si assume un raffreddamento della scala mobile di 8 punti e che il tasso tendenziale di inflazione non sia immediatamente frenato dal raffreddamento della scala mobile, per cui risulti sempre pari a 119,7.

Con queste due ipotesi si è calcolato il grado di copertura della scala mobile, al netto del carico fiscale e in assenza di aumenti contrattuali.

Si è assunto come base del calcolo un salario lordo pari a 656.000 lire mensili per gli Operai (valore medio nell'industria al gennaio 1980). Per la categoria dei Dirigenti e Impiegati si è assunto uno stipendio medio di 1.500 mila lire mensili

(valore medio rilevato dal nostro campione).

Nell' "ipotesi A" si avrebbe nel corso del 1980, una riduzione nel valore reale delle retribuzioni medie pari al 3,7% per gli Operai, ed al 10,9% per i Dirigenti ed Impiegati.

Nell' "ipotesi B", per via dell'ipotizzato parziale raffreddamento della scala mobile di otto punti, la perdita del valore reale risulterebbe invece pari al 5,8% per gli Operai e all'11,7% per la categoria dei Dirigenti e Impiegati.

Applicando queste percentuali di riduzione ai valori medi di consumo si può calcolare il valore assoluto della caduta nella capacità di spesa per le famiglie di Operai e Dirigenti-Impiegati.

Nelle due ipotesi, gli effetti riduttivi per la categoria degli Operai viene calcolato, rispettivamente, in 430.000 e 680.000 lire annue, su una base di consumo annuo di 11.660.000 lire circa.

Per gli Impiegati e Dirigenti, le due ipotesi fanno registrare riduzioni di 1.670.000 e 1.795.000 lire annue su una capacità di spesa pari a 15.350.000 lire annue.

Le riduzioni relative alle singole voci di spesa, calcolate utilizzando le elasticità sopra indicate, sono riportate in tabella.

Questi dati non rappresentano, come già osservato, che alcune stime di larga massima anche per due altri ordini di fattori:

- il comportamento di breve periodo delle famiglie, in presenza di riduzioni di reddito, non è sempre stimabile con sufficiente accuratezza utilizzando elasticità che sono molto più adatte ad analizzare le variazioni nella struttura dei consumi di lungo periodo;
- in quanto le ipotesi effettuate tengono solo conto di riduzioni di reddito ed escludono eventuali recuperi contrattuali.

**Variazione dei consumi delle famiglie per le categorie di Operai e Dirigenti - Impiegati
(Tenuto conto dell'indice di inflazione 1980 - 1981 e delle variazioni della scala mobile, al netto
della contrattazione salariale)**

valori assoluti (in migliaia)

Capitoli di spesa	Operai			Dirigenti - Impiegati		
	1980	1981	decremento assoluto	1980	1981	decremento assoluto
IPOTESI A: Scatto di 48 punti di scala mobile						
Alimentari	3.765	3.633	- 132	3.659	3.296	- 362
Non Alimentari	7.901	7.601	- 300	11.691	10.380	- 1.311
Istruzione	127	122	- 5	220	195	- 25
Assistenza e Sanità	320	308	- 12	489	434	- 55
Tempo libero	1.196	1.151	- 45	2.394	2.121	- 273
Abitazione	1.616	1.560	- 56	2.477	2.210	- 267
Totale	11.666	11.234	- 432	15.349	13.676	- 1.673
IPOTESI B: Blocco della scala mobile a 40 punti (1)						
Alimentari	3.765	3.558	- 207	3.658	3.268	- 389
Non Alimentari	7.901	7.427	- 474	11.691	10.283	- 1.408
Istruzione	127	120	- 7	220	193	- 27
Assistenza e Sanità	320	301	- 19	489	430	- 59
Tempo libero	1.196	1.125	- 71	2.394	2.101	- 293
Abitazione	1.616	1.528	- 88	2.477	2.190	- 287
Totale	11.666	10.985	- 681	15.349	13.552	- 1.795

(1) Si assume che il tasso tendenziale di inflazione non sia immediatamente frenato dal raffreddamento della scala mobile.

3. ALCUNI MODELLI DI COMPORTAMENTO DELLE FAMIGLIE

3.1. I comportamenti delle famiglie nel soddisfacimento dei bisogni sociali

Calcolo del livello di copertura della scala mobile

	Salario lordo 1980	Salario al netto di imposte 1980	Aumento contingenza fine 1980	Salario lordo 1981	Salario al netto di imposte 1981	Variazione salario netto 1980 = 100	Indice costo vita 1980 = 100	Grado di copertura (1)	Decremento retributivo netto reale
OPERAI									
Ipotesi A	656	556	115	771	641	115,3	119,7	96,3	- 3,7
Ipotesi B	656	556	96	752	627	112,8	119,7	94,2	- 5,8
IMPIEGATI E DIRIGENTI									
Ipotesi A	1.500	1.150	115	1.615	1.227	106,7	119,7	89,1	- 10,9
Ipotesi B	1.500	1.150	96	1.596	1.215	105,6	119,7	88,3	- 11,7

(1) Il grado di copertura è dato dal rapporto tra la variazione della retribuzione netta e la variazione dell'indice del costo della vita

Variazioni dei consumi totali in Piemonte al 1981 per effetto della variazione di potere d'acquisto delle famiglie di lavoratori dipendenti

(miliardi di lire)

Ipotesi A

Ipotesi B

Capitoli di spesa	valori assoluti	valori %
Alimentari	- 164	- 3,0
Non Alimentari	- 506	- 3,7
Istruzione	- 10	- 4,4
Assistenza e Sanità	- 19	- 3,1
Tempo libero	- 98	- 4,4
Abitazione	- 100	- 3,2
Totale	- 670	- 3,5

Capitoli di spesa	valori assoluti	valori %
Alimentari	- 207	- 3,7
Non Alimentari	- 616	- 4,5
Istruzione	- 12	- 4,9
Assistenza e Sanità	- 24	- 3,9
Tempo libero	- 114	- 5,1
Abitazione	- 122	- 3,9
Totale	- 823	- 4,3

3. ALCUNI MODELLI DI COMPORTAMENTO DELLE FAMIGLIE

3.1. *I comportamenti delle famiglie nel soddisfacimento dei bisogni sociali*

Le modalità di soddisfacimento dei bisogni sociali, assistenza in particolar modo, e cura ed istruzione dei figli rappresentano un lato molto importante dell'analisi dei comportamenti familiari, soprattutto per i risvolti con le politiche sociali a vario titolo riconducibili all'intervento pubblico.

In tutte queste attività familiari esistono modalità di comportamento diverse: alcune di esse (custodia bambini), possono essere ricondotte all'interno del nucleo familiare o comunque dei rapporti di parentela, cioè "internalizzate", oppure affidate a strutture pubbliche oppure ancora ricercate sul mercato privato; la dicotomia fra pubblico e privato si ripete nell'assistenza sanitaria generica, specialistica e ospedaliera. L'istruzione rappresenta un "bene" il cui accesso presenta ancora differenze e disuguaglianze, ma tende anch'esso ad essere "sostanzializzato" attraverso il ricorso al mercato privato, sia per la formazione in quanto tale — in alternativa all'apparato scolastico pubblico — che per quegli aspetti volti ad innalzarne il livello qualitativo (corsi collaterali).

Sulle cause in particolare del mancato ricorso al settore pubblico si può distinguere fra mera mancanza di strutture e, invece, cause indotte dal desiderio di elevare l'"output" qualitativo dei servizi, di sofisticarlo e "personalizzarlo". Le caratteristiche e le condizioni socio-economiche e culturali delle famiglie sono indubbiamente fattori che incidono su questo secondo aspetto ma è altrettanto decisiva la presenza, nell'offerta pubblica di servizi, di rigidità e livelli qualitativi tali da scoraggiarne la fruizione e "forzare" la "privatizzazione" del loro soddisfacimento, e da escludere di fatto famiglie particolarmente disagiate, o non in grado di sostituire la struttura pubblica, dall'accesso ad un grado soddisfacente di risposta a bisogni essenziali.

Rispetto all'utilizzo delle strutture pubbliche non è inoltre estranea una certa "cultura dei servizi" data da una loro conoscenza, comune pratica e capacità di rapporto, indubbiamente facilitate tuttavia dai livelli di diffusione delle informazioni

e dalla stessa praticabilità e velocità di disbrigo delle pratiche necessarie.

Se questo è dunque il quadro che abbiamo di fronte cerchiamo ora di esporre una serie di primi dati ed indicazioni che, dall'analisi dei comportamenti delle famiglie piemontesi intervistate, permettano di delineare i contorni di tali ordini di problemi. Vogliamo innanzitutto ricordare il dato che fa da sfondo: sui consumi delle famiglie piemontesi le spese in assistenza ed istruzione rappresentano, mediamente, il 4,4% delle spese complessive con un valore medio pro-capite annuo pari a 167.000 lire.

3.1.1. La custodia dei bimbi in età prescolare da 0 a 5 anni

La custodia dei bimbi di età compresa fra 0 e 2 anni è ricondotta in maniera preponderante all'interno del nucleo familiare (66%), l'utilizzo della rete parentale esterna al nucleo convivente è pari al 17,5% ed è superiore al ricorso a strutture esterne pubbliche (11%); il ricorso al privato è pari ad un 5,5% costituito essenzialmente da "baby sitters". E' dunque la famiglia con la sua rete parentale la principale risposta data a questo tipo di problema. Analizzando in particolare le famiglie dove la madre lavora, la percentuale di ricorso a strutture esterne pubbliche non aumenta che di poco (passa infatti al 14%), mentre si raddoppia l'utilizzo della rete parentale (35% contro un valore medio che abbiamo visto essere pari al 17,5%) la cui attivazione acquista una importanza significativa nel supplire l' "input" di tempo sottratto all'assistenza dei figli in tenera età dalla madre che lavora. In particolare, l'uso più elevato di strutture esterne pubbliche avviene in famiglie con capo famiglia impiegato, mentre il maggior ruolo della rete parentale si gioca nelle famiglie operaie con madre che lavora.

Abbiamo cercato di sondare le cause che inducono un così scarso utilizzo di strutture pubbliche anche in famiglie in cui la madre lavora: ne è emersa la significativa e predominante motivazione di una preferenza volta all' "occuparsene personalmente" (il 73% delle famiglie con figli piccoli ha risposto "sì" a tale modalità) rispetto all'assenza di servizio o alla sua scomodità.

Ciò fa riflettere se si pensa all'onere di lavoro familiare richiesto alle donne in una fase del ciclo di vita particolarmente sovraccarica ed al fatto che — nel nostro

campione di famiglie con bimbi piccoli — le donne che lavorano rappresentano circa il 48%. La mancanza di tempo da dedicare alla cura dei figli causata dagli impegni di lavoro è supplita dalla rete parentale, dal mutuo sostegno che essa permette, mentre la delega al settore pubblico è scarsa, a conferma del suo carattere di ricorso eccezionale o in casi di particolare disagio. Sembra quindi opinione diffusa l'indispensabilità di una assistenza familiare o comunque riconducibile ad essa e la sfiducia verso un affidamento esterno di tale servizio.

Passando all'esame delle modalità di custodia dei bambini di età compresa fra i 3 ed i 5 anni, la situazione precedente si ribalta: l'uso di strutture pubbliche è infatti largamente diffuso (66,4% delle famiglie con bambini in tale fascia di età), particolarmente quando la madre è occupata (76% contro il 57,4% delle famiglie dove la madre non lavora); l'uso della rete parentale crolla invece al 4%. Alla struttura esterna alla famiglia ricorrono più frequentemente le categorie socio-professionali più elevate e le famiglie con maggiore capacità di spesa complessiva; tale andamento è però dovuto all'uso preminente di servizi privati attuato da questi tipi di famiglie.

Per la custodia dei bambini in età prescolare il ricorso a servizi esterni, particolarmente pubblici (41,5% dei casi contro il 25% di uso del privato), permette quindi un notevole sgravio di lavoro alle madri e la possibilità di rendersi meno dipendenti dalla presenza e attivazione della rete parentale, indispensabile invece nelle famiglie con bimbi più piccoli. Fra le donne con figli fra 0 e 2 anni e le donne con figli nella fascia di età immediatamente superiore, non si registrano — nel nostro campione — rilevanti differenze nel tasso di partecipazione al lavoro: per le prime la presenza del supporto di una rete parentale, alla quale affidare la custodia dei figli, rappresenta dunque una condizione decisiva per restare occupate — soprattutto quando le situazioni di lavoro sono particolarmente rigide (orari e loro struttura) ed impediscono un'efficace custodia condotta personalmente — e per evitare un ritiro dal mercato del lavoro altrimenti molto probabile.

3.1.2. L'istruzione

Prendendo in esame l'istruzione dei figli occorre innanzitutto distinguere fra

fase di scolarità obbligatoria e fase post-obbligo, il proseguimento nella quale è frutto di una decisione che non vede tutte le famiglie poste in eguali condizioni di scelta. Era del resto già emersa dall'analisi delle spese la forte variabilità della voce istruzione in funzione della condizione socio-economica delle famiglie.

Per la fase di scolarizzazione obbligatoria abbiamo posto alle famiglie intervistate domande sul ricorso alla scuola privata e motivazioni di tale eventuale uso.

Il ricorso a strutture private rappresenta un'area in media pari al 10%; valore che possiede però una notevole variabilità in funzione della condizione socio-professionale delle famiglie: sale infatti al 29,5% per Liberi professionisti ed Imprenditori mentre è pari al 4,8% negli Operai.

Quanto alle motivazioni di ricorso al privato, queste si rovesciano passando da Imprenditori e Liberi professionisti, Dirigenti ed Impiegati da una parte, e Operai dall'altra: nei primi due gruppi prevale nettamente la dimensione di "investimento" indicata dalla affermazione del carattere di "maggior preparazione" garantita dalla scuola privata (rispettivamente 54% e 40% delle risposte), nel terzo gruppo prevale una motivazione orientata verso l' "orario" e quindi più "strumentale" (57% di risposte affermative rispetto al 14% della modalità riguardante la "preparazione").

Nelle prime fasi del ciclo scolastico, è dunque presente un'area di ricorso "forzato" al settore privato dell'istruzione indotta dalla non adeguatezza alle diverse situazioni familiari del sistema di orari offerto dalla scuola pubblica; il riferimento non può che essere, a nostro avviso, quello della presenza del tempo pieno.

Esaminando i tassi di scolarizzazione dei figli delle famiglie intervistate nella fascia di scolarizzazione superiore e in quella universitaria, si passa per la prima da un valore del 94% nelle famiglie di Imprenditori e Liberi professionisti ad un valore del 52% nelle famiglie Operaie, e nella seconda, sempre per le stesse categorie, da un valore del 50% ad un valore del 7,7%. I valori di Impiegati e Dirigenti sono di pochi punti inferiori a quelli della categoria sociale superiore nella prima fascia e sono uguali ad essi nella seconda. La propensione più bassa alla scolarizzazione è in entrambe le fasce registrata dalle famiglie di Coltivatori diretti.

Se si osservano le diverse modalità di composizione dei redditi familiari di cui abbiamo parlato in precedenza, si può ipotizzare che a governare le decisioni in merito alla scolarizzazione dei figli dopo la fase dell'obbligo, siano le diverse propensioni di rinuncia a redditi usufruibili con un ingresso anticipato sul

mercato del lavoro; un periodo di tempo più o meno lungo da dedicare allo studio implica infatti la perdita di redditi altrimenti disponibili.

Per famiglie di condizione sociale bassa la rinuncia alla disponibilità di più fonti di reddito si ripercuote sulla stessa possibilità di tenuta del livello dei consumi; per le famiglie di estrazione agricola — caratterizzate da una elevatissima partecipazione al lavoro dei loro componenti — l'istruzione ed il raggiungimento di titoli di studio alti ha un minor valore: le opportunità di occupazione offerte a livelli bassi di istruzione sono spesso date dalla stessa famiglia in quanto "impresa" che combina il lavoro dei suoi membri. Famiglie di condizione socio-economica intermedia (Impiegati in particolar modo) sono meno vincolate dalla rinuncia a redditi immediati, possono mantenere livelli di consumo soddisfacenti e quindi "investono" molto sul futuro dei figli. D'altro canto, la loro consistenza patrimoniale non consente una trasferibilità di privilegi e di status ai figli: l'acquisizione da parte di questi di buoni livelli di istruzione è una condizione indispensabile per l'accesso a situazioni lavorative non inferiori a quelle già raggiunte dai padri.

Per la fascia di scolarizzazione corrispondente alla scuola media superiore, il ricorso ad istituti privati riguarda mediamente il 18,5% delle famiglie che hanno giovani che studiano. Si tratta di una quota non irrisoria che diventa ancora più alta nelle famiglie di Imprenditori e Liberi professionisti, 27%, e scende ma non diventa irrilevante nelle famiglie operaie, 11%.

Il ricorso al settore privato in questa fase di scolarizzazione pare dettato dal desiderio di "sofisticare" l' "output", di elevarne la qualità e quindi la concorrenzialità su un mercato "inflazionato".

3.1.3. L'assistenza sanitaria

Nel campo della salute delle famiglie piemontesi oggetto di analisi, si nota una netta divaricazione fra uso del servizio pubblico ed uso del servizio privato nel passaggio dall'assistenza generica a quella specialistica. Nel primo caso infatti il ricorso all'assistenza privata copre un'area pari circa al 10%, con una punta significativa solo nel caso dei Liberi professionisti, degli Imprenditori, dei Dirigenti e dei Commercianti; nel secondo caso tale area è invece pari al 69% delle famiglie che

hanno avuto problemi di salute tali da richiedere l'intervento di visite specialistiche, e non presenta rilevanti cali nelle categorie sociali a reddito meno elevato (Operai e soprattutto Pensionati). Pare dunque delinearsi una soglia di rigidità: quando si ha la necessità di una assistenza sanitaria particolarmente importante, la sfiducia nel rapporto con il settore pubblico prevale nettamente, nonostante la presenza di una offerta quantitativamente sufficiente. Sembrano quindi decisive motivazioni di ricerca di un livello qualitativo soddisfacente, di un rapporto più personale e di una garanzia che si ottengono solo a pagamento. Tali condizioni, minime in un servizio volto ad un bisogno essenziale quale la salute, sembrano dunque essere principalmente offerte dal ricorso alla assistenza privata; essendo condizioni appunto minime tale ricorso non possiede il carattere di un "consumo sofisticato", bensì quello di una spesa indispensabile e quindi rigida a cui devono ricorrere anche i gruppi sociali meno favoriti.

3.1.4. *Il problema dei trasporti ed il tempo libero*

Vogliamo concludere la rassegna dei comportamenti familiari sui quali abbiamo indagato, con seppur sommario accenno a due aree di problemi che hanno comunque a che fare con le politiche pubbliche dei servizi: trasporti e tempo libero.

Abbiamo posto alle famiglie intervistate una domanda riguardante il tipo di trasporto usato in attività quotidiane quali il lavoro e lo studio. Ne è emerso che in media nel 58,2% delle famiglie non si fa alcun uso di mezzi pubblici per gli spostamenti dei membri impegnati in attività di lavoro o di studio; nel 25,6% ricorre al trasporto pubblico almeno un componente; nel restante 16,2% più di un componente. Tali quote sono per le famiglie operaie rispettivamente pari al 49,7%, 31,1% e 19,2%, evidenziando come in questo strato sociale sia presente il maggior uso del servizio pubblico (o forse il minor non uso) per spostamento di lavoro e studio. Al trasporto privato non ricorre mai alcun componente nel 28% delle famiglie, almeno un componente nel 43% e più di un componente nel restante 29%.

E' indubbio che una così accentuata "privatizzazione" di un trasporto dal carattere continuativo e giornaliero non può non indurre un notevole effetto sui "budgets" familiari.

Similarmente al problema dei trasporti, abbiamo posto una serie di domande sul tempo libero per verificarne alcune ipotesi di utilizzo.

Si tratta di una prima rapida osservazione sui comportamenti di maggior rilievo. In particolare vogliamo valutare quanto sia importante la "privatizzazione" del tempo libero, attraverso l'uso prevalente della propria abitazione, e quanto questo costituisca una alternativa rispetto alla massiccia offerta di strutture private e al più ridotto, ma crescente, impegno dell'Ente pubblico.

Nel 61% delle nostre famiglie nessun componente esce mai — anche occasionalmente — di casa la sera. Tale quota è massima nelle famiglie di pensionati, mentre fra le famiglie attive è più alta in Operai e Coltivatori diretti e più bassa in Imprenditori, Liberi professionisti, Dirigenti ed Impiegati. Per le prime categorie l'uso del tempo libero quotidiano si concentra all'interno della casa, tendenza che però è comunque largamente diffusa in tutti gli strati sociali. Si aggiunga ancora che il 46,8% delle famiglie non ha segnalato alcuna spesa in cinema e teatro, l'87% non ha speso in iscrizioni a circoli e clubs, la stessa quota non ha speso in iscrizioni a società sportive; il possesso invece di un tipico bene di "privatizzazione" del tempo libero, ovvero il televisore, è ampiamente generalizzato, 95% delle famiglie.

3.2. Il comportamento d'acquisto delle famiglie

Tra i vari comportamenti di consumo delle famiglie piemontesi è interessante fare un'analisi del comportamento d'acquisto in termini di "propensione" all'uso dei vari canali distributivi, di mobilità sul territorio, di frequenza degli acquisti, di informazione del consumatore sui canali distributivi a sua disposizione.

I dati finora elaborati riguardano principalmente la quota di mercato delle diverse tipologie di negozio (in relazione alle diverse classi merceologiche di beni), la composizione delle vendite dei singoli canali distributivi, la propensione delle famiglie a spostarsi sul territorio per effettuare gli acquisti. I comportamenti sono stati in prima istanza analizzati rispetto alla condizione socio-professionale del capo famiglia e rispetto alla posizione occupazionale del coniuge (Occupata — Non occupata).

La lettura del dato va naturalmente fatta tenendo conto della realtà strutturale dell'apparato distributivo piemontese che è caratterizzato da un dettaglio tradizionale molto polverizzato e diffuso capillarmente sul territorio a fronte di una distribuzione moderna ancora abbastanza ridotta in termini dimensionali e territorialmente molto concentrata in Torino e nei comprensori a più accentuato sviluppo economico e demografico.

Ciò premesso, i primi dati mostrano la netta preferenza delle famiglie nei confronti del negozio tradizionale, rispetto ad ogni altra tipologia distributiva; in termini di quote di mercato esso raccoglie infatti il 62,6% delle spese totali delle famiglie piemontesi in consumi commercializzati.

Al negozio tradizionale si preferisce acquistare i beni per cui è importante la specializzazione, e quindi soprattutto i non alimentari per i quali le preferenze delle famiglie verso questo tipo di negozio raggiungono il 75%. Per gli acquisti del comparto alimentare le preferenze verso il negozio tradizionale scendono a livello medio del 58%. Tra i generi alimentari le preferenze riguardano: il pane (comprato al negozio tradizionale per il 96,3%), la carne (79,9%), latte, uova e formaggi (69,3%).

Per gli acquisti più generici e a minor frequenza d'acquisto assume importanza

il commercio despecializzato: al supermercato, dove in media si acquistano il 21,1% degli alimentari, si compra il 41% della pasta, il 42,3% degli altri generi alimentari (the, caffè, zucchero, marmellata. . .), il 47% dei liquori, il 47,5% dei detersivi.

Accanto al negozio tradizionale e alla distribuzione organizzata nel comparto alimentare ha una certa rilevanza anche il mercato rionale dove si acquista il 45% dell'ortofrutta e il 41% del pesce.

Il mercato rionale vende prevalentemente alimentari (79,3% del totale delle proprie vendite) ma il consumatore vi fa ricorso in misura abbastanza rilevante e in ogni caso spesso superiore a quello della distribuzione organizzata per tutte le voci dell'abbigliamento: vi si effettuano il 10% circa degli acquisti di vestiti e il 10% delle calzature, il 22% dei tessuti, il 19% della biancheria della casa (le rispettive quote della grande distribuzione sono il 12% dei vestiti, il 9% delle calzature, il 7% dei tessuti e il 9% della biancheria per la casa).

I punti di vendita tipo self-service su piccole dimensioni, negozi affiliati a gruppi d'acquisto, cooperative e unioni volontarie che costituiscono un primo rammodernamento del negozio tradizionale, hanno una presenza piuttosto ridotta ma maggiormente visibile per le merceologie che hanno un certo peso anche nell'ambito della distribuzione organizzata: pasta (6,6%), altri generi alimentari (5,9%), liquori (5,7%), detersivi e prodotti per la pulizia della casa (6,2%).

I consumatori possono poi ancora ricorrere ad altri canali come l'acquisto al mercato generale o all'ingrosso, alla produzione, agli spacci aziendali. In certi casi l'acquisto a tali fonti è tradizionalmente consolidato e risponde ad una esigenza di qualità oltre che di economicità: il vino viene acquistato alla produzione per il 50%, l'olio per il 17%; in altri la proporzione è più ridotta: se sommiamo la quota di mercato dei tre canali citati otteniamo il 7,6% per l'ortofrutta, l'8,1% per latte - uova - formaggi, il 6,1% per il burro e, tra i non alimentari, l'11,8% per i mobili, il 4,8% per il vestiario, il 7,9% per i tessuti. Sono percentuali non molto alte ma che testimoniano un tentativo del consumatore di proteggere il proprio potere d'acquisto utilizzando i canali che permettono certe occasioni di risparmio.

I comportamenti descritti si differenziano poi a seconda della posizione professionale del capo famiglia: in particolare la propensione ad effettuare i propri acquisti presso il negozio tradizionale appare più marcata nelle famiglie con capo famiglia indipendente che in quelle con capo famiglia dipendente. Le prime

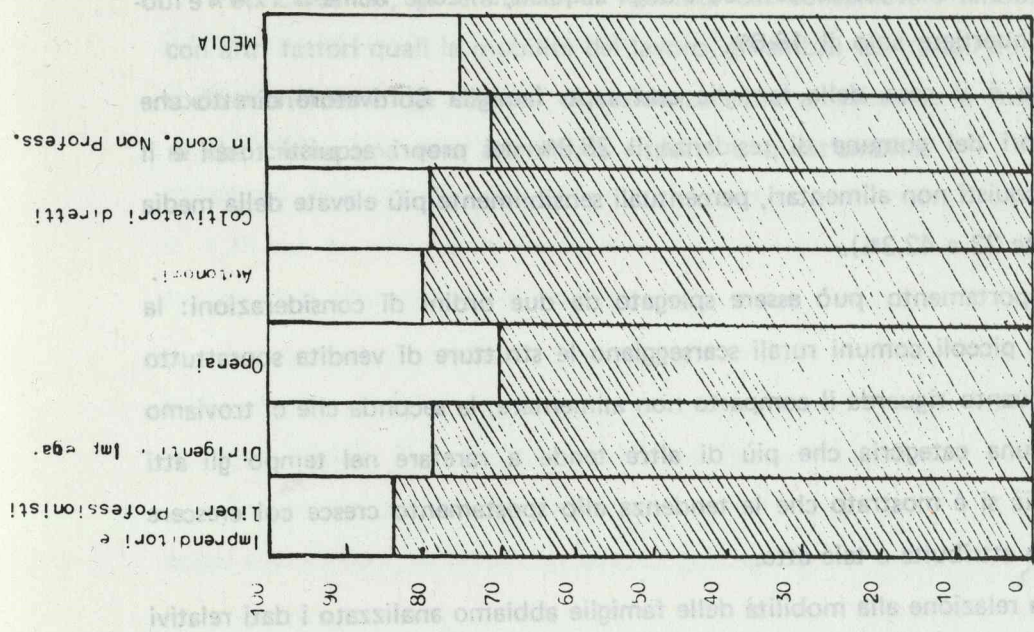
acquistano infatti al negozio tradizionale il 62,1% dei beni alimentari (compresi i beni per la pulizia della casa) e l'80,7% dei prodotti non alimentari contro valori corrispondenti del 55,4% e del 74,2% per le famiglie di dipendenti. Corrispettivamente le famiglie con capo famiglia dipendente si approvvigionano in misura superiore alla media sia ai supermercati che ai mercati rionali. Questi comportamenti sono ascrivibili a situazioni alquanto differenziate e più facilmente visualizzabili nell'ulteriore disaggregazione per categoria professionale.

Nell'ambito delle famiglie di dipendenti si registrano infatti situazioni molto diverse: i massimi fruitori del negozio tradizionale risultano le famiglie con capo famiglia Coltivatore diretto (esse effettuano infatti in tali tipi di negozi il 70,8% delle spese alimentari e il 79,1% di quelle non alimentari) per motivi chiaramente ricollegabili alle strutture dell'offerta sul territorio. Accanto a queste, le famiglie con capo famiglia Imprenditore o Libero professionista sono invece probabilmente meno condizionate da questi fattori e ricorrono al negozio tradizionale per una scelta di qualità del prodotto e di servizio; il gruppo delle famiglie dei dipendenti sembra invece puntare maggiormente su canali che offrano maggiore convenienza di prezzo come i mercati ambulanti e, in certa misura, la distribuzione moderna.

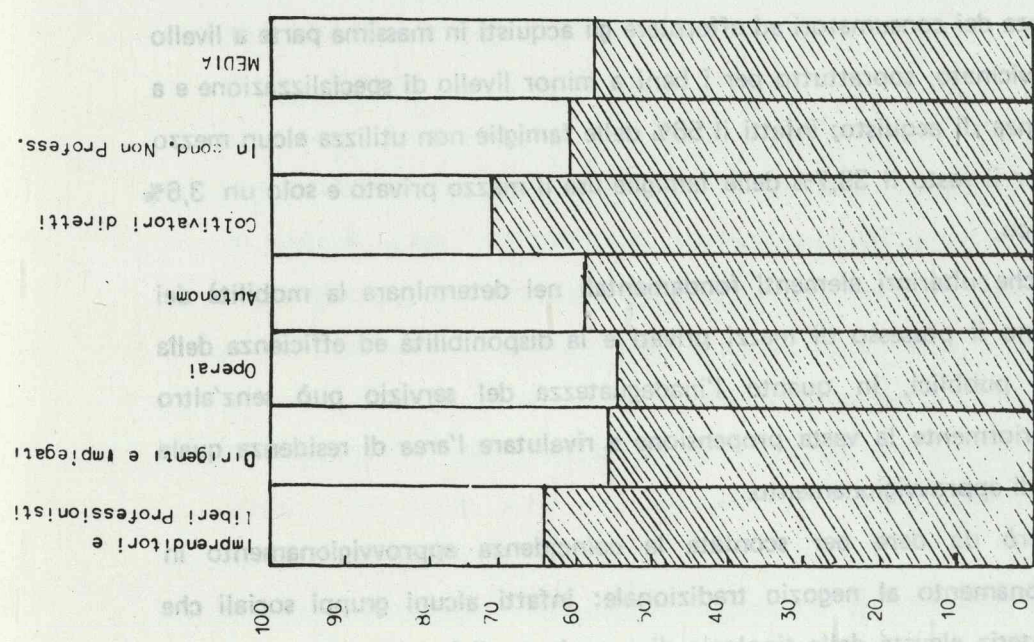
Analizzando le famiglie in cui entrambi i partners lavorano i comportamenti appaiono, sempre a parità di condizione socio-professionale, piuttosto omogenei, si può forse notare almeno nel comparto alimentare una propensione lievemente superiore all'utilizzo del negozio tradizionale probabilmente per motivi connessi alla mancanza di tempo da dedicare allo shopping che spinge a preferire i negozi del vicinato.

Passando a considerare la mobilità del consumatore sul territorio i primi dati evidenziano che l'area di residenza permane l'ambito entro cui il consumatore realizza la maggior parte delle proprie esigenze di consumo: le famiglie acquistano infatti il 61,2% dei propri consumi commerciali nella zona di residenza, il 16,8% in zone vicine e il 23% fuori del comune (o quartiere). La predisposizione dei consumatori agli spostamenti cresce con l'importanza attribuita all'atto d'acquisto: coerentemente gli alimentari vengono acquistati in zona per il 71,9% del loro valore complessivo, mentre i non alimentari vengono acquistati in zona solo per il 31,4 %.

Per quanto riguarda le diverse categorie socio-professionali i comportamenti sono piuttosto omogenei; si rileva però una più accentuata tendenza all'acquisto



SPESA ALIMENTARE



SPESA PER LA PULIZIA DELLA CASA

QUOTA DI BENI ACQUISTATI AL NEGOZIO TRADIZIONALE SUL TOTALE DELLA SPESA ALIMENTARE O NON ALIMENTARE DALLE DIVERSE CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONALI

fuori della zona di residenza per le classi più elevate dal punto di vista socio-economico: Imprenditori e Liberi professionisti, Dirigenti e Impiegati orientano quasi la metà del proprio volume di spesa fuori della zona di residenza, mentre all'estremo opposto appare forzatamente radicato in zona chi mobile non è per definizione, per motivi di età o di reddito, come le famiglie con capo famiglia Non occupato, che effettuano nella zona di residenza il 66% degli acquisti, in zone vicine il 17,4% e fuori comune o quartiere solo il 16,6%.

Differente è il caso delle famiglie con capo famiglia Coltivatore diretto che effettuano fuori del comune di residenza il 28,8% dei propri acquisti totali e il 59,7% degli acquisti non alimentari, percentuali sensibilmente più elevate della media (rispettivamente 23 e 42,3%).

Tale comportamento può essere spiegato da due ordini di considerazioni: la prima che nei piccoli comuni rurali scarseggiano le strutture di vendita soprattutto appunto per quanto riguarda il comparto non alimentare; la seconda che ci troviamo di fronte ad una categoria che più di altre tende a rarefare nel tempo gli atti d'acquisto e già si è mostrato che la tendenza allo spostamento cresce col crescere dell'importanza attribuita a tale atto.

Sempre in relazione alla mobilità delle famiglie abbiamo analizzato i dati relativi al mezzo di trasporto usato per lo shopping alimentare che conferma ancora una volta la tendenza dei consumatori ad effettuare gli acquisti in massima parte a livello di quartiere o vicinato, soprattutto per i beni a minor livello di specializzazione e a più alta frequenza di acquisto; infatti il 56% delle famiglie non utilizza alcun mezzo di trasporto. Per il resto il 39,7% delle famiglie usa il mezzo privato e solo un 3,6% il mezzo pubblico.

E' certo che ulteriori elementi fondamentali nel determinare la mobilità dei consumatori sono il possesso di mezzi privati e la disponibilità ed efficienza della rete di servizi pubblici, in quanto l'inadeguatezza del servizio può senz'altro incentivare ulteriormente la vasta propensione a rivalutare l'area di residenza quale sede principale di approvvigionamento.

Non è però da dare per scontata la coincidenza approvvigionamento in zona-approvvigionamento al negozio tradizionale: infatti alcuni gruppi sociali che fruiscono in misura elevata delle tipologie di negozio tradizionale sono anche i più mobili sul territorio e quelli che fanno maggiormente ricorso al mezzo di trasporto

privato per lo shopping. Notiamo infatti che il 62,1% delle famiglie di Imprenditori e il 50% delle famiglie di Liberi professionisti fanno uso del mezzo privato, confermando quanto precedentemente detto sul fatto che per certe categorie la tipologia "negoziato tradizionale" rispecchia una scelta di specializzazione-qualità-servizio, ricercate anche fuori della zona di residenza.

Concludendo, gli elementi di mobilità del consumatore tendono a combinarsi con altri fattori quali la mobilità del lavoro, gli ambiti territoriali e le caratteristiche socio-economiche dei comuni di residenza oltre all'esistenza o meno delle strutture che creino una vera alternativa rispetto a quest'ambito.

Valori sopra la media risultano per le famiglie di Dirigenti ed Impiegati (indice pari a 1,24) e di Artisti, Commercialisti, Coadiuvanti; sotto la media per le famiglie con capo famiglia Non occupato (0,83) ed Operai (0,85).

Per controllare la stratificazione e le differenze sociali emergenti da questa prima elaborazione, effettuate in termini puramente economici, si è ritenuto opportuno procedere, sia pure in forme preliminari e semplificate, alla costruzione di un indicatore sintetico di benessere relativo, utilizzando per ciò i dati relativi ad una serie di fenomeni di comportamento e di status già disponibili.

Il procedimento in sostanza è stato il seguente:

- per ciascun fenomeno si è calcolato la frequenza media del campione e si è rapportata a questa, posta uguale ad 1, quella delle diverse categorie sociali;
- in secondo luogo i vari fenomeni, come si vede dall'apposita tavola, sono stati raggruppati in sei indicatori specifici di modelli di benessere (Livello e modalità abitative, Possesso di beni durevoli, Intensità di attività ricreative e culturali, Impiego di tempo in processi di produzione familiare, Modelli di soddisfacimento delle esigenze sanitarie, Esposizione alle crisi economiche) i quali, a loro volta, sono stati aggregati, con una media aritmetica semplice, nell'indicatore generale.

Risulta evidente che i vari indicatori specifici, nel comporre ciascuno del sei indicatori generali e a loro volta questi, nel comporre quello generale, non sono stati ponderati, e ciò sia per lo stadio preliminare dell'analisi sia per il fatto che la

4. UN INDICATORE DI BENESSERE RELATIVO

Le elaborazioni effettuate relativamente alle spese pro-capite delle famiglie piemontesi per posizione socio-professionale del capo famiglia, evidenziano un campo di variazione piuttosto ampio.

Infatti, posto uguale ad 1 il livello medio delle spese pro-capite totali del complesso delle famiglie del campione, l'escursione dell'indice passa da un massimo di 1,75 per le spese delle famiglie di Imprenditori e di Liberi professionisti ad un minimo di 0,77 per quelle di Coltivatori diretti.

Valori sopra la media risultano per le famiglie di Dirigenti ed Impiegati (indice pari a 1,24) e di Artigiani, Commercianti, Coadiuvanti; sotto la media per le famiglie con capo famiglia Non occupato (0,88) ed Operaio (0,85).

Per controllare la stratificazione e le differenze sociali emergenti da queste prime elaborazioni, effettuate in termini puramente economici, si è ritenuto opportuno procedere, sia pure in forma preliminare e semplificata, alla costruzione di un indicatore sintetico di benessere relativo, utilizzando per ciò i dati relativi ad una serie di fenomeni di comportamento e di status già disponibili.

Il procedimento in sostanza è stato il seguente:

- per ciascun fenomeno si è calcolata la frequenza media del campione e si è rapportata a questa, posta uguale ad 1, quella delle diverse categorie sociali;
- in secondo luogo i vari fenomeni, come si vede dall'apposita tavola, sono stati raggruppati in sei indicatori specifici di modalità di benessere (Livello e modalità abitativa, Possesso di beni durevoli, Intensità di attività ricreative e culturali, Impiego di tempo in processi di produzione familiare, Modalità di soddisfacimento delle esigenze sanitarie, Esposizione alla crisi economica) i quali, a loro volta, sono stati aggregati, con una media aritmetica semplice, nell'indicatore generale.

Risulta evidente che i vari indicatori semplici, nel comporre ciascuno dei sei indicatori specifici e a loro volta questi, nel comporre quello generale, non sono stati ponderati, e ciò sia per lo stadio preliminare dell'analisi sia per il fatto che la

ponderazione, di per sé, avrebbe complicato piuttosto che chiarito ed arricchito il procedimento, per il suo implicito carattere di soggettività, in assenza di parametri di riferimento accertabili per la definizione dei singoli pesi.

Posti questi limiti, si può evidenziare, come primo risultato sul piano complessivo, la conferma, anche sotto questo profilo qualitativo, della gerarchia sociale emersa dalla considerazione del dato economico delle spese pro-capite.

Il livello di benessere più elevato risulta essere quello di Imprenditori, Liberi professionisti e Dirigenti — per i quali l'indicatore supera di due volte quello medio — seguiti, a distanza, da Commercianti ed Impiegati (indicatore superiore del 30% alla media), Artigiani (+ 14%), Coadiuvanti (+ 6%) e infine, sotto la media, da Non occupati (-12%), Operai (-23%) e Coltivatori diretti (-25%).

Rispetto ai dati delle spese pro-capite si nota che la maggior articolazione di categorie sociali effettuata per questa elaborazione porta, in particolare, ad una differenziazione piuttosto consistente tra i Dirigenti, che si attestano sui livelli di benessere più alti, e gli Impiegati, lasciati sulle loro posizioni.

Ma indubbiamente più importante di questa puntualizzazione risulta il fatto che il ventaglio rilevato dal nostro indicatore viene ad essere notevolmente più allargato di quello emergente dalle spese pro-capite: sembrerebbe dunque che ad una maggior disponibilità economica corrisponda una qualità della vita (se in modo così altisonante possiamo definire ciò che è segnalato dal nostro indicatore) ancora migliore.

Considerando poi singolarmente gli indicatori specifici, si vede che la gerarchia rilevata nell'indicatore generale si mantiene sostanzialmente inalterata in ciascuno di essi, peraltro con differenze di intensità.

Le distanze maggiori sussistono nell'indicatore relativo alla questione abitativa, in quello del tempo impiegato per processi di produzione familiare ed in quello del problema sanitario.

Minori distanze si riscontrano nell'indicatore di possesso di beni durevoli e di intensità di attività ricreative e culturali, infine la distanza minima in quello di esposizione alla crisi economica. Il fatto che per quest'ultimo indicatore le differenze risultino le meno accentuate può significare che l'impatto delle difficoltà economiche che il Piemonte ha vissuto e continua a vivere è stato subito con una certa omogeneità dalle diverse categorie sociali, pur incidendo su situazioni di partenza e

quindi su capacità di resistenza notevolmente divaricate.

In relazione a quest'indicatore è da notare, inoltre, una modifica delle posizioni relative: sembrerebbe infatti, in particolare, che i Coltivatori diretti abbiano risentito in modo meno pesante gli effetti della crisi che, per converso, hanno inciso in modo particolarmente marcato sulle famiglie con capo famiglia Non occupato.

Può essere interessante infine una sintetica panoramica delle frequenze semplici dei vari fenomeni tra i quali sono stati scelti quelli che sono entrati nella costruzione dell'indicatore di benessere, evidenziando gli aspetti più significativi per ognuno dei sei indicatori specifici.

Per quanto riguarda il livello e le modalità abitative si nota che:

- il 54% delle famiglie piemontesi vive in casa di proprietà, con un massimo dell'85,5% per i Coltivatori diretti e del 78% per gli Imprenditori ed un minimo del 46% degli Operai,
- la maggior parte dei piemontesi (77,7%) vive in case di livello qualitativo medio. E' peraltro elevata (17%) la percentuale che vive in case di livello basso, in particolare presso i Coltivatori diretti (31%), gli Operai (24%) ed i Non occupati (23%); mentre vive in abitazioni di livello alto oltre il 30% delle famiglie di Imprenditori, Liberi professionisti e Dirigenti, presso i quali non c'è alcuna segnalazione di livello basso;
- il fenomeno della seconda casa, sia in proprietà sia in disponibilità, interessa mediamente il 12% delle famiglie: anche qui le percentuali più alte si registrano presso Imprenditori, Liberi professionisti e Dirigenti, le più basse presso i Coltivatori e gli Operai.

Per quanto riguarda il possesso di beni durevoli si segnala che:

- il 75% delle famiglie piemontesi dispone dell'automobile, la cui presenza è peraltro più contenuta presso gli Operai (70%), i Coltivatori (55%) e soprattutto i Non occupati (38,5%);
- il telefono è presente in media nel 71% delle famiglie, ma solo nel 43% di quelle di Coltivatori diretti, nel 60% di quelle di Non occupati e nel 63% di quelle di Operai;
- praticamente la totalità delle famiglie possiede il televisore (in media il 95%). Il dato si differenzia però considerando la disponibilità di televisore a colori e quella congiunta di T.V. a colore e in bianco e nero: nuovamente sono le

famiglie di Coltivatori, di Operai e di Non occupati a mostrare le percentuali più ridotte.

Per quanto riguarda l'intensità di spese per attività ed articoli ricreativi e culturali abbiamo che:

- il 68% delle famiglie dichiara spese per l'acquisto di giornali a fronte dell'80% per l'acquisto di libri e riviste; il 53% per spettacoli cinematografici e teatrali ed il 41% per ristoranti. Gli altri fenomeni si presentano con intensità minore;
- all'interno delle categorie sociali considerate le posizioni relative continuano ad essere quelle ormai ampiamente collaudate;
- è curioso notare che la pratica di hobbies è più frequente (in media con il 28% delle famiglie) della dichiarazione di spese relative ad hobbies (con il 15,7% medio), a segnalare una consistente diffusione di attività hobbistiche economicamente non impegnative. Gli hobbies più praticati risultano essere il giardinaggio, praticato nel 30% delle famiglie con attività hobbistiche (1), la musica, con il 20%, e la fotocinematografia, con il 19%.

Per quanto riguarda l'impiego di tempo in processi di produzione familiare è da sottolineare che:

- in media solo il 5,6% delle famiglie dichiara di impiegare collaboratori domestici, con un notevole divario tra l'intensità del fenomeno presso Imprenditori, Liberi professionisti e Dirigenti (pari rispettivamente al 31,3%, al 34,5% ed al 42,5%) e la sua assenza presso i Coltivatori diretti e gli Operai;
- ovviamente sono i Coltivatori a presentare la più alta frequenza dell'autoconsumo (con l'86,3%) che peraltro è notevolmente diffuso anche presso le altre categorie sociali (in media con il 41,6%);
- diffusa nel 47% medio delle famiglie risulta la pratica di lavori di manutenzione, particolarmente intensa nelle famiglie operaie ed artigiane, in funzione probabilmente anche di capacità tecniche. Al contrario non svolgono attività di questo tipo le famiglie di Dirigenti e di Non occupati, per questi ultimi probabilmente a causa di vincoli di età;

(1) *A questo proposito notiamo che il 60% delle segnalazioni di hobbies delle famiglie di Coltivatori diretti riguarda appunto il giardinaggio. Il che ci fa piuttosto pensare che, almeno per essi, non tanto di hobby si tratti quanto di effettiva attività produttiva.*

- proprio presso i Non occupati la crisi sembra indurre una necessità di maggior ricorso a questi lavori non insorta, per converso, nelle famiglie di Dirigenti. In quest'ottica sono gli Operai, i Coadiuvanti, gli Artigiani ed i Coltivatori ad aver dovuto (e potuto?) intensificare gli impegni in funzione della crisi.

Per quanto riguarda alcune modalità di soddisfacimento delle esigenze sanitarie si rileva che:

- il 90% delle famiglie è ricorso almeno una volta al medico generico, con una punta del 94% degli Operai e valori minimi per Liberi professionisti (71,4%) e Dirigenti (76,7%);
- diverso è piuttosto il modello di questo ricorso al medico generico che, mentre per Operai e Non occupati quasi mai è esclusivamente privato, lo è in percentuali relativamente consistenti per Imprenditori, Liberi professionisti e Dirigenti;
- analoghe posizioni relative tra le categorie, per quanto riguarda il ricorso a mutualisti o a privati, si hanno per i medici specialisti.

Per quanto riguarda poi l'esposizione e le reazioni alla crisi economica si può vedere che:

- i fenomeni più rilevanti risultano essere la necessità di maggiori economie, segnalata dal 56% delle famiglie e l'accantonamento di fondi per il futuro, segnalato dal 37%;
- in collegamento con quest'ultimo fenomeno è da notare che la scelta tra anticipazione o posticipazione degli acquisti di beni durevoli (automobili, arredamento, elettrodomestici) ha indubbiamente privilegiato la seconda opzione: oltre il 20% delle famiglie piemontesi dichiara infatti di aver posticipato tali acquisti, con effetti certamente di rilievo sull'andamento di questi mercati;
- gli altri effetti della crisi, e cioè licenziamento, cassa integrazione, cessazione di attività e difficoltà di inserimento dei giovani nel lavoro, sono stati risentiti in modo particolare dalle famiglie operaie: in più del 15% di queste si sono avuti casi di cassa integrazione e nel 3,5% casi di licenziamento;
- singolare appare la bassa incidenza delle segnalazioni di difficoltà di inserimento dei giovani nel mercato del lavoro (in media meno del 7%) dato che indubbiamente contrasta con i fenomeni di precariato e di disoccupazione giovanile indiscutibilmente presenti anche nella nostra regione.

Infine può essere interessante notare, sebbene solo per il campione nel complesso e non in modo articolato per le diverse categorie sociali, quali siano state le voci di consumo su cui maggiormente si è esercitata la necessità e la discrezionalità di modifica, sempre in funzione della crisi economica, da parte del consumatore piemontese.

Sul numero totale di risposte (1) il vestiario presenta la maggior incidenza (con il 37%) seguito dagli alimentari (19,4%), dal tempo libero (14,5%) dall'arredamento e dalle spese per la casa.

Per le ultime tre voci, ed in particolare per il tempo libero la reazione dei consumatori è stata quella di una riduzione secca in termini quantitativi, così come, seppure in misura meno accentuata, per il vestiario. Al contrario per gli alimentari l'opzione prevalentemente esercitata è stata quella di una più attenta scelta dei fornitori: peraltro ci sembra piuttosto grave il fatto che 228 famiglie, pari all'8% del totale, abbiano segnalato una diminuzione in quantità del consumo alimentare.

Di certo la rilevanza di questi dati ne impone un esame più articolato e per categoria sociale nelle successive e più analitiche fasi di elaborazione, nel quadro del processo di ulteriore messa a punto anche dell'indicatore di benessere.

(1) *Si ricorda che ogni famiglia poteva indicare più risposte: a) riduzione di quantità; b) riduzione di qualità; c) diverse scelte di fornitori.*

SCHEMA PER LA COSTRUZIONE DELL'INDICATORE DI BENESSERE

INDICATORI SEMPLICI

INDICATORI SPECIFICI

Maggior frequenza di Livello Alto di Abitazione Principale
 Minor frequenza di Livello Basso di Abitazione Principale
 Maggiore frequenza di Proprietà di Abitazione Principale
 Maggiore frequenza di Disponibilità di Seconda Casa

LIVELLO E
 MODALITA' DI
 ABITAZIONE

Maggior frequenza di Possesso Auto
 Maggiore frequenza di Possesso Telefono

Maggior frequenza di Possesso T.V.
 Maggiore frequenza di Possesso T.V. a colore
 Maggiore frequenza di Possesso T.V. a colore e bianco-nero

T.V.

POSSESSO DI
 BENI "DUREVOLI"

Maggior frequenza di Pratica Hobbies
 Maggiore frequenza di Acquisto giornali
 Maggiore frequenza di Acquisto libri e riviste
 Maggiore frequenza di Acquisto radio-tv
 Maggiore frequenza di Acquisto articoli sportivi
 Maggiore frequenza di Spese per cine-teatro
 Maggiore frequenza di Spese per iscrizione a circoli e clubs
 Maggiore frequenza di Spese per iscrizione a società sportive
 Maggiore frequenza di Spese per animali domestici

INTENSITA' DI
 ATTIVITA'
 RICREATIVE
 E
 CULTURALI

Maggior frequenza di Disponibilità di Collaboratori domestici
 Minor frequenza di Alta intensità di Lavori di Manutenzione
 Maggiore frequenza di Intensità nulla di Lavori di Manutenzione
 Minor frequenza di Autoconsumo

IMPIEGO
 DI TEMPO IN
 PROCESSI DI
 PRODUZIONE
 FAMILIARE

Minor frequenza di Ricorso a medico generico
 Maggiore frequenza di Ricorso a medico generico privato
 Maggiore frequenza di Ricorso a medico specialista privato
 Minor frequenza di Ricorso a medico specialista mutualista

MODALITA' DI
 SODDISFACIMENTO
 ESIGENZE
 SANITARIE

Minor frequenza di Necessità di Aumento redditi tramite intensificazione e modifica di attività lavorativa
 Maggiore frequenza di Anticipazione acquisti
 Minor frequenza di Posticipazione acquisto auto
 Minor frequenza di Posticipazione acquisto arredamento
 Minor frequenza di Posticipazione acquisto elettrodomestici
 Minor frequenza di Necessità di Maggiori Economie
 Minor frequenza di Necessità di sostituzione di lavoro esterno con proprio per Manutenzione alloggio
 Minor frequenza di Necessità di sostituzione di lavoro esterno con proprio per Riparazioni Varie
 Minor frequenza di Esposizione ad Ulteriori effetti di crisi
 Minor frequenza di Difficoltà Inserimento giovani nel lavoro

ESPOSIZIONE
 ALLA CRISI
 ECONOMICA

5. NOTE METODOLOGICHE

5.1. I criteri di campionamento

Indice di benessere relativo

(frequenza di particolari fenomeni e modalità di consumo delle famiglie per posizione professionale del capo famiglia in rapporto alla frequenza media del campione)

Posizione professionale C.F.	Indici specifici (media del campione = 1)						Indice globale
	Abitazione	Possesso beni durevoli	Beni ricreativi e culturali	Processi di produzione familiare	Salute	Minor esposizione a crisi	Media aritmetica semplice degli indici specifici
Totale	1	1	1	1	1	1	1
Imprenditori	3,24	2,13	1,58	2,43	2,43	1,14	2,15
Artigiani	1,22	1,21	1,10	0,79	1,31	1,23	1,14
Liberi professionisti	3,23	2,00	1,51	2,55	1,94	1,33	2,09
Commercianti	1,33	1,28	1,09	1,39	1,40	1,23	1,29
Coadiuvanti	0,81	1,11	1,10	1,19	1,21	0,93	1,06
Coltivatori	0,68	0,56	0,55	0,68	1,00	1,10	0,75
Dirigenti	3,43	1,60	1,56	3,30	1,65	1,28	2,14
Impiegati	1,74	1,18	1,34	1,20	1,09	1,11	1,28
Operai	0,55	0,89	0,85	0,69	0,75	0,88	0,77
Non occupati	0,82	0,67	0,57	1,64	1,01	0,59	0,88

5. NOTE METODOLOGICHE

5.1. I criteri di campionamento

I dati analizzati nell'ambito della ricerca sono stati raccolti sottoponendo ad intervista un campione casuale di circa tre mila famiglie piemontesi scelte con il metodo del campionamento stratificato a due stadi, il primo attinente alla scelta dei comuni in cui effettuare le interviste e il secondo riguardante la scelta delle famiglie da sottoporre a questionario.

I criteri di stratificazione del *primo stadio* sono stati i seguenti:

- a. *la zona geografica*: il Piemonte è stato diviso in quattro zone principali caratterizzate dalla contiguità territoriale e corrispondenti più o meno ad aggregati di province (vedi cartina). E' importante che il campione risulti significativo anche per aree più ridotte per tentare qualche stima dei consumi disaggregata rispetto alla regione nel suo complesso;
- b. *l'ampiezza demografica*: i comuni sono stati suddivisi in tre fasce di ampiezza demografica: sotto i mille abitanti, tra i mille e i 10 mila abitanti, sopra i 10 mila abitanti. Il comune di Torino è stato tenuto fuori del campionamento. Esso rappresenta uno strato a sé nell'ambito della zona n. 2;
- c. *l'altitudine*: ogni strato è stato ulteriormente suddiviso in due zone altimetriche, con un limite di soglia a 450 m. s.l.m., per dare maggiore evidenza alla zonizzazione delle aree di pianura rispetto al resto del territorio;
- d. *la vocazione economica*: particolare attenzione è stata rivolta alla classificazione dei comuni in fasce di attività economica caratterizzanti (aree agricole, industriali, turistiche e miste). La vocazione è stata definita non in base alla pura e semplice prevalenza nel comune di un tasso d'attività in un determinato settore ma ad un esame più approfondito delle caratteristiche ambientali dei comuni.

L'albero risultante da questa concatenazione di caratteri (vedi grafico) indica il

numero complessivo degli strati finali che dovrebbe essere uguale al prodotto del numero di modalità di ciascun carattere di stratificazione ($4 \times 3 \times 2 \times 4 = 96$). In realtà si deve tenere presente che tutti i comuni sopra i 10 mila abitanti si trovano in pianura e tutti i comuni di questa classe sono altresì caratterizzati da una vocazione economica industriale: il numero di strati teorico sarebbe perciò di 68. Di questi 19 sono risultati vuoti: i comuni del Piemonte al termine della stratificazione erano perciò suddivisi in 49 strati (escluso Torino). L'estrazione dei comuni all'interno dei 49 strati è stata quindi effettuata mediante scelta casuale con probabilità proporzionale al numero di famiglie residenti. Più precisamente sono stati estratti 5 comuni per strato, il primo incluso direttamente nel campione e gli altri di riserva.

Per quanto riguarda il *secondo stadio* di campionamento non si sono posti particolari problemi oltre quello di dare dimensione di strato proporzionale all'universo secondo i dati ISTAT 1978. La stratificazione professionale permane quindi, a livello regionale, di tipo casuale secondo il rapporto campione-universo all'interno di ciascuno strato. Lo stesso criterio di proporzionalità è stato seguito per distribuire le interviste nei casi in cui uno strato era rappresentato da più di un comune.

Più complesso e articolato è risultato il metodo di stratificazione per il comune di Torino che si presentava all'interno del campione con caratteristiche del tutto peculiari in particolare per l'ampiezza demografica (700 interviste). Si disponeva inoltre per Torino di dati recenti sulla posizione professionale dei capo famiglia desumibili dalle elaborazioni fatte sui dati dell'anagrafe nell'ambito del progetto Torino del 1979.

Per Torino si è perciò potuto procedere ad una stratificazione per quartiere e per posizione socio-economica del capo famiglia. In pratica si è ripartito il numero totale di famiglie attribuite a Torino tra i quartieri, in ragione del peso percentuale delle famiglie ivi residenti, all'interno del quartiere si è ulteriormente prestabilito il numero di famiglie da intervistare per ogni gruppo socio professionale. I gruppi definiti erano cinque (in base alla classificazione del Progetto Torino: Liberi professionisti - Imprenditori - Dirigenti, Impiegati, Lavoratori autonomi, Operai, non attivi) più un ultimo gruppo definito come "professioni di soglia" e consistente in professioni che per l'indeterminatezza della denominazione negli elenchi anagrafici era impossibile distribuire tra le professioni elencate. La distribuzione delle famiglie

non è avvenuta in questo caso proporzionalmente all'universo, si è invece ridotto di circa il 25% la quota spettante alle famiglie con capo famiglia in condizione non professionale. Si è fatta questa scelta perché, anche sulla base del pre-testing da noi effettuato, si temeva una maggior proporzione di cadute per le famiglie con capo famiglia occupato (e quindi meno reperibili) e, dato il grosso peso del gruppo dei capo famiglia Non attivi in Torino, si temeva si potesse giungere ad avere una deformazione quantitativa dei risultati provocata da un'eccessiva presenza nel campione di famiglie di pensionati. Si è reciprocamente aumentato proporzionalmente il peso del gruppo di famiglie con capo famiglia Libero professionista - Imprenditore - Dirigente che risultava molto ridotto.

5.2. Gli aspetti operativi dell'indagine

Parallelamente alle operazioni di formazione del campione si è svolta la messa a punto del questionario nella sua forma preliminare composta da tre parti: un diario per la rilevazione delle spese correnti della famiglia sull'arco di una settimana, un fascicolo che raccoglieva le voci di spesa e di comportamento inerenti alla famiglia nel suo complesso e un tabellone che riportava invece i dati anagrafici e comportamentali di ogni singolo componente.

Il questionario è stato modificato e completato dopo le operazioni di pre-testing che si sono svolte nel giugno del 1980 e hanno interessato circa 200 famiglie campionate in Torino e nei vari tipi di comune scelti nella stratificazione generale.

Dal pre-testing sono uscite confermate le ipotesi che avevano presieduto alla stratificazione in termini di variabilità all'interno degli strati e tra gli strati.

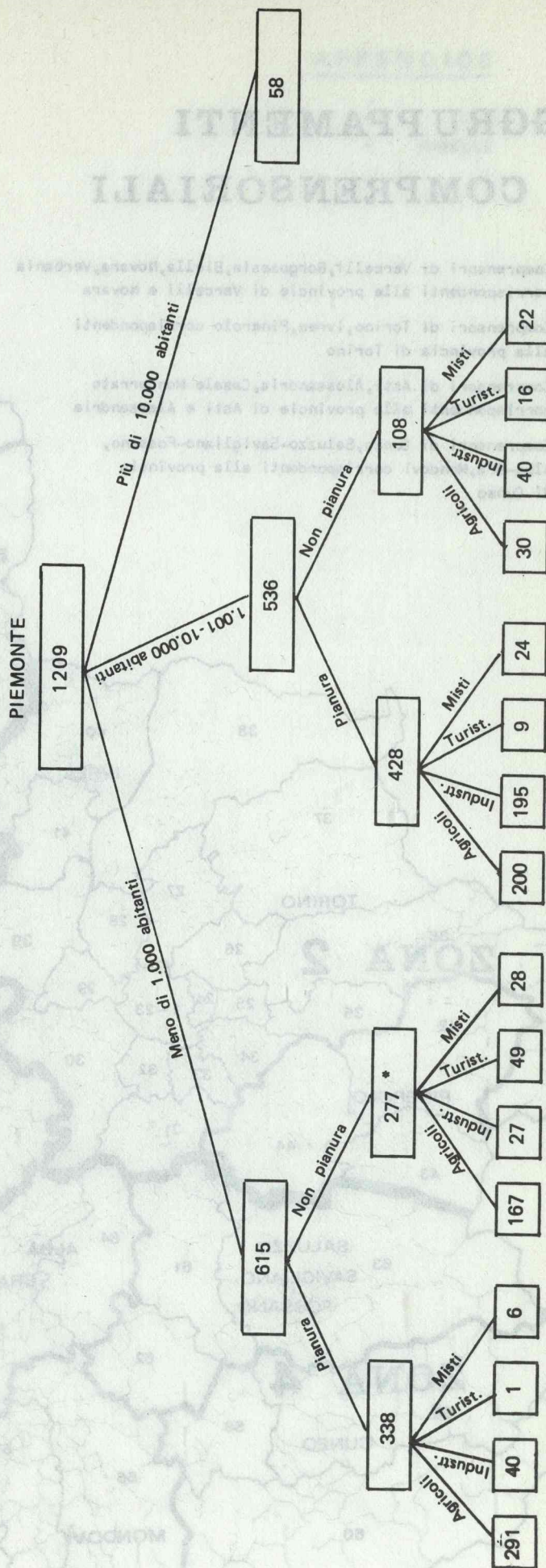
La discesa sul campo, curata dall'Istituto Claparède, è avvenuta in ottobre con l'impiego di un centinaio di intervistatori opportunamente preparati sugli obiettivi della ricerca e sulle tecniche di intervista. L'intervistatore alla prima visita doveva illustrare in linea generale la ricerca e lasciare alla famiglia il diario da compilare, esso conteneva non solo l'elenco delle singole spese giornaliere ma l'invito a riflettere e raccogliere documentazione sulle spese a cadenza più frazionata nel corso dell'anno in modo da essere in grado di completare il più rapidamente possibile il questionario vero e proprio. Nella seconda visita prendendo spunto dalla compilazione del diario procedeva all'intervista vera e propria. Le operazioni di intervista sono terminate a fine dicembre per alcuni comuni agricoli.

I questionari di ritorno sono stati sottoposti a numerosi controlli di validità e completezza che ci hanno portato a disporre di 2832 utilizzabili in prima istanza. A questi si aggiungeranno circa altri cento questionari, completi all'80%, ancora sottoposti ad operazioni di controllo ed elaborazione.

SCHEMA DI STRATIFICAZIONE DI PRIMO STADIO

NOTA: E' stata inoltre ulteriormente effettuata una stratificazione per 4 raggruppamenti compensoriali

* Nei 277 sono compresi 6 comuni che non sono stati considerati per la loro posizione geografica molto isolata e per la piccolissima dimensione demografica



RAGGRUPPAMENTI COMPRENSORIALI

ZONA 1 - Comprensori di Vercelli, Borgosesia, Biella, Novara, Verbania
corrispondenti alle provincie di Vercelli e Novara

ZONA 2 - Comprensori di Torino, Ivrea, Pinerolo corrispondenti
alla provincia di Torino

ZONA 3 - Comprensori di Asti, Alessandria, Casale Monferrato
corrispondenti alle provincie di Asti e Alessandria

ZONA 4 - Comprensori di Cuneo, Saluzzo-Savigliano-Fossano,
Alba-Bra, Mondovì corrispondenti alla provincia
di Cuneo



Famiglie per condizione professionale del capo famiglia,
per numero medio di componenti occupati e in totale, per numero medio di redditi percepiti

Posizione professionale C.F.	Numero medio		
	Componenti in totale	Componenti occupati	Redditi percepiti
Imprenditori e Liberi professionisti	3,45	1,60	1,70
Dirigenti e Impiegati	3,29	1,95	1,55
Operai	3,63	1,67	2,21
Coltivatori diretti	3,25	1,25	0,95
Artigiani - Commercianti - Chiodigiani	3,15	1,25	1,15
Non occupati	2,55	0,00	1,20
Totale	3,00	1,35	1,62

Famiglie per condizione professionale del capo famiglia,
per numero medio di componenti occupati e in totale, per numero medio di redditi percepiti

Posizione professionale C.F.	Numero medio		
	Componenti in totale	Componenti occupati	Redditi percepiti
Imprenditori e Liberi professionisti	3,48	1,50	1,79
Dirigenti e Impiegati	3,23	1,49	1,98
Operai	3,60	1,67	2,21
Coltivatori diretti	3,64	2,26	2,69
Artigiani - Commercianti - Coadiuvanti	3,42	1,79	2,13
Non occupati	2,26	0,37	1,93
Totale	3,04	1,22	2,07

Struttura delle famiglie per classi di ampiezza e posizione professionale del capo famiglia
valori percentuali

Posizione professionale C.F.							
N. componenti	Imprenditori e Liberi professionisti	Dirigenti e Impiegati	Operai	Coltivatori diretti	Artigiani Commercianti Coadiuvanti	Non occupati	Totale
1	4,9	5,9	3,3	4,9	2,0	25,8	11,5
2	12,7	20,8	13,3	19,8	18,0	42,6	25,5
3	27,4	31,3	32,8	25,7	34,5	18,1	27,2
4	41,2	31,5	33,7	24,7	31,3	9,4	24,5
5 e oltre	13,8	10,5	16,9	24,9	14,2	4,1	11,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	(3,6)	(16,8)	(29,0)	(3,6)	(12,2)	(34,8)	(100,0)

Struttura delle famiglie per posizione professionale del capo famiglia e numero di figli conviventi

valori percentuali

N. figli	Posizione professionale C.F.						
	Imprenditori e Liberi professionisti	Lavoratori autonomi	Coltivatori diretti	Impiegati e Dirigenti	Operai	Non occupati	Totale
nessuno	20,6	20,3	28,7	26,1	16,7	67,2	36,9
1	28,4	37,7	26,7	35,9	35,6	21,8	30,5
2	37,3	32,5	30,7	31,7	33,9	8,3	24,4
3	12,7	7,5	10,9	5,3	8,8	2,1	5,9
4 e oltre	1,0	2,0	3,0	1,0	5,1	0,6	2,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

PRO COMPONENTI OCCUPATI CROSTI A B U L A T I O N 0 F PROFESSIONE CAPOFAMIGLIA

PROFCE

COUNT	COL PCT	I IMPREND.	ARTIG. E COLTIVAT	IMPIEGAT	OPERAI	NON ATTI	ROW
		I E LIR.	COMME.	ORI	PIR.	I F DIRI	TOTAL
PRO	---	1. I	5. I	6. I	8. I	9. I	10. I
ALTRC	0.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	197
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.0
SOLO CF	1.	6.0	13.9	35	265	395	394
		58.8	40.3	34.7	55.7	48.1	31.6
CF + MOGLIE	2.	31	138	31	181	251	632
		30.4	40.0	30.7	38.0	30.6	22.3
SOLO MOGLIE	3.	0	0	0	0	0	66
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.3
CF + FIGLI	4.	8	40	22	28	139	237
		7.8	11.6	21.8	5.9	16.9	8.4
CF + MOGLIE + FIGLI	5.	3	28	13	2	36	82
		2.9	8.1	12.9	0.4	4.4	2.9
NFSSUNO	6.	0	0	0	0	0	724
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.6
COLUMN		102	345	101	476	821	2832
TOTAL		3.6	12.2	3.6	16.8	29.0	100.0

TIPOFAM MODELLO DI FAMIGLIA CROSTABULATION OF CLASSI DI ETA' DEL CAPOFAMIGLIA
BY ETACF PAGE 1 OF

- 80 -

***** C P O S S I A B U L A T I O N O F CLASSI DI ETA' DEL CAPOFAMIGLIA *****
PRO COMPONENTI OCCUPATI BY ETACF ***** PAGE 1 OF 1

		ETACF										ROW TOTAL
COUNT		IFINO A 15 ANNI	DA 15 A 25 ANNI	DA 25 A 35 ANNI	DA 35 A 45 ANNI	DA 45 A 55 ANNI	DA 55 A 65 ANNI	OLTRE 65 ANNI				
COL	PCT	11.1	12.1	13.1	14.1	15.1	16.1	17.1	18.1	19.1		
PRO		11.1	12.1	13.1	14.1	15.1						
ALTRO	0.	0	0	36	73	88					197	
		0.0	0.0	2.9	14.1	15.5					7.0	
SOLO CF	1.	25	179	587	93	10					894	
		43.9	41.7	46.6	17.9	1.8					31.6	
CF + MOGLIE	2.	24	242	333	32	1					632	
		42.1	56.4	26.4	6.2	0.2					22.3	
SOLO MOGLIE	3.	2	3	19	32	10					66	
		3.5	0.7	1.5	6.2	1.8					2.3	
CF + FIGLI	4.	0	2	166	63	6					237	
		0.0	0.5	13.2	12.1	1.1					8.4	
CF + MOGLIE + FI	5.	0	2	67	13	0					82	
		0.0	0.5	5.3	2.5	0.0					2.9	
NESSUNO	6.	6	1	52	213	452					724	
		10.5	0.2	4.1	41.0	79.7					25.6	
COLUMN TOTAL		57 2.0	429 15.1	1260 44.5	519 18.3	567 20.0					2832 100.0	

**Struttura utilizzata dalle famiglie per la custodia di figli in età prescolare (età 0 - 2)
e per condizione professionale della madre**

valori percentuali

Struttura utilizzata	Totale famiglie		Famiglia con madre occupata		Famiglia con madre non occupata	
Nido	100,0	12,0	100,0	15,1	100,0	9,3
— Pubblico	90,9		92,3		88,9	
— Privato	9,1		7,7		11,1	
Casa propria	100,0	70,5	100,0	50,0	100,0	88,6
— Parenti	93,8		81,4		100,0	
— Baby sitter	6,2		18,6		—	
Fuori casa	100,0	17,5	100,0	34,9	100,0	2,1
— Parenti	87,5		86,7		100,0	
— Altri	12,5		13,3		—	
Totale		100,0		100,0		100,0

**Struttura utilizzata dalle famiglie per la custodia di figli in età prescolare (età 3 - 5)
e per condizione professionale della madre**

valori percentuali

Struttura utilizzata	Totale famiglie	Famiglia con madre occupata	Famiglia con madre non occupata
Scuola materna	100,0	66,4	100,0
— Pubblica	62,5	52,0	75,6
— Privata	37,5	48,0	24,4
Casa propria	100,0	29,8	100,0
— Parenti	91,1	68,2	100,0
— Baby sitter	8,9	31,8	—
Fuori casa	100,0	3,8	100,0
— Parenti	90,0	88,9	100,0
— Altri	10,0	11,1	—
Totale	100,0	100,0	100,0

Tassi di scolarizzazione medi per fasce di età

Università	Classe età 19 - 25	
	valori assoluti	valori %
Totale studenti	117	19,1
Non studenti	497	80,9
Totale classe età	614	100,0

Medie superiori	Classe età 15 - 18	
	valori assoluti	valori %
Totale studenti	335	59,7
scuola privata	62	18,5
scuola pubblica	273	81,5
Non studenti	226	40,3
Totale classe età	561	100,0

Scuola dell'obbligo	Classe età 6 - 14	
	valori assoluti	valori %
Totale studenti	835	100,0
scuola privata	82	9,8
scuola pubblica	753	90,2
Non studenti	—	—
Totale classe età	835	100,0

Motivazioni di scelta delle strutture usate per la custodia dei bambini in età prescolare

Motivi di scelta dell'asilo o scuola materna	valori	
	assoluti	%
In zona solo questa struttura	94	38,8
Per motivi finanziari	12	5,0
Per modello educativo	79	32,6
Orario più conveniente	57	23,6
Totale risposte	242	100,0

Motivo di soddisfazione	valori	
	assoluti	%
Orario	187	17,1
Calendario scolastico	180	16,5
Condizioni ambientali	183	16,7
Vitto	173	15,8
Assistenza bambini	184	16,8
Professional. insegnanti	187	17,1
Totale risposte	1.094	100,0

Motivo di mancata frequenza	valori	
	assoluti	%
Se ne occupano personalm.	186	72,7
Non c'era posto	19	7,4
Lontano e scomodo	20	7,8
Manca in zona	31	12,1
Totale risposte	256	100,0

Valore dei consumi delle famiglie per capitoli di spesa
Confronto IRES : Piemonte 1980 – ISTAT : Piemonte 1978
ISTAT : Italia Nord Occidentale e Italia Totale 1980

medie annue per componente (in migliaia di lire)

Capitoli di spesa	IRES		ISTAT					
	Piemonte 1980 (1)		Italia Nord Occ. 1980		Italia 1980		Piemonte 1978	
	Valori assoluti	%	Valori assoluti	%	Valori assoluti	%	Valori assoluti	%
Alimentari	1.107	28,9	1.106	28,3	1.012	31,6	808	32,6
di cui								
Carne	352	9,2	372	9,5	335	10,5	277	11,2
Patate, ortaggi, frutta	170	4,4	166	4,3	152	4,7	120	4,8
Non Alimentari	2.719	71,1	2.797	71,7	2.190	68,4	1.672	67,1
di cui								
Tabacco	59	1,5	60	1,5	56	1,7	46	1,9
Vestiaro e calzature (2)	263	6,9	393	10,1	334	10,4	220	8,9
Abitazione, combustibili, energia	664	17,3	651	16,7	510	15,9	382	15,4
Mobili, articoli e servizi per la casa	325	8,5	312	8,0	266	8,3	208	8,4
Igiene e salute (2)	123	3,2	69	1,8	42	1,3	96	3,9
Trasporti e comunicazioni	619	16,2	552	14,1	424	13,2	354	14,3
Ricreazione, spettacoli, cultura - Altri beni e servizi	666	17,4	760	19,5	558	17,4	386	15,6
Totale	3.826	100,0	3.903	100,0	3.202	100,0	2.480	100,0

(1) Campione di 2832 famiglie.

(2) Alcuni scostamenti sono dovuti ad una non perfetta omogeneità con l'ISTAT che in questa fase non è stato possibile correggere.

**Struttura dei consumi per posizione professionale,
territoriale e per classi di età del capo famiglia**

valori annuali							
		Numero famiglie		Consumi totali (in milioni)		Consumi me- di per famiglia (in migliaia)	Consumi per componente (in migliaia)
		valori assoluti	valori %	valori assoluti	valori %		
Classi di spesa totale (in migliaia)							
Fino a	4800	384	13,6	1.283,4	3,9	3.342,2	2.256
	4801 - 9600	821	29,0	6.002,6	18,2	7.311,3	2.785
	9601 - 13200	688	24,3	7.759,3	23,6	11.278,0	3.261
	13201 - 20400	680	24,0	10.906,6	33,1	16.038,9	4.428
	Oltre 20400	259	9,1	6.984,4	21,2	26.966,8	6.607
Totale		2.832	100,0	32.936,3	100,0	11.630,0	3.819
Posizione professionale capo famiglia							
Imprenditori e Liberi professionisti		102	3,6	2.375,5	7,2	23.289,2	6.691
Dirigenti e Impiegati		476	16,8	7.306,3	22,2	15.349,4	4.756
Operai		821	29,0	9.578,0	29,1	11.666,3	3.240
Coltivatori diretti		101	3,6	1.087,7	3,3	10.769,3	2.955
Artigiani - Commercianti - Coadiuvanti		345	12,2	5.066,8	15,4	14.686,4	4.297
Non occupati		987	34,9	7.522,0	22,8	7.621,1	3.374
Totale		2.832	100,0	32.936,3	100,0	11.630,0	3.819
Luogo di residenza							
Torino - Capoluoghi		998	35,2	11.983,5	36,4	12.007,5	4.044
Piccoli comuni rurali		181	6,4	1.673,8	5,1	9.247,5	3.275
Altri comuni		1.653	58,4	19.279,0	58,5	11.663,0	3.744
Totale		2.832	100,0	32.936,3	100,0	11.630,0	3.819

./.

segue

Classi di età del capo famiglia

Fino a 25	57	2,0	662,0	2,0	11.614,0	4.695
da 26 a 35	429	15,1	5.599,7	17,0	13.052,9	4.179
da 36 a 55	1.260	44,5	17.432,5	52,9	13.835,3	3.807
da 56 a 65	519	18,3	5.558,2	16,9	10.709,4	3.970
oltre 65	567	20,0	3.683,9	11,2	6.497,2	3.167
Totale	2.832	100,0	32.936,3	100,0	11.630,0	3.819

Regione di nascita del capo famiglia

(1)

Piemonte	1.824	64,4	20.858,8	63,3	11.435,7	
Nord Italia	349	12,3	4.315,9	13,1	12.366,5	
Centro Italia	79	2,8	1.075,0	3,3	13.607,6	
Sud Italia	580	20,5	6.686,6	20,3	11.528,6	
Totale	2.832	100,0	32.936,3	100,0	11.630,0	

Numero di componenti

1	327	11,5	1.521,7	4,6	4.653,5	4.653
2	723	25,5	6.311,4	19,2	8.729,5	4.364
3	770	27,2	9.725,5	29,5	12.630,5	4.210
4	695	24,5	10.129,6	30,8	14.575,0	3.643
5	219	7,7	3.560,4	10,8	16.257,5	3.251
6	58	2,0	913,1	2,8	15.743,3	2.623
7	20	0,7	384,8	1,2	19.240,0	2.748
8	11	0,4	182,5	0,6	16.590,9	2.073
9	3	0,1	66,8	0,2	22.266,7	2.474
10	4	0,1	97,8	0,3	24.450,0	2.445
11	2	—	42,8	0,1	21.400,0	1.945
Totale	2.832	100,0	32.936,3	100,0	11.630,0	3.819

(1) Dati non disponibili in questa fase del lavoro

**Consumi medi annuali per famiglia,
per posizione professionale del capo famiglia e per numero componenti**

valori assoluti (in migliaia)

N. componenti	Posizione professionale C.F.					Totale occupati	Non occupati (1)	Totale
	Impren- ditori e Liberi profess.	Dirigen- ti e im- piegati	Operai	Coltiva- tori di- retti	Artigia- ni - Com- merc. e Coadiuv.			
1	17.256	7.718	6.261	4.578	8.601	7.702	3.793	4.653
2	17.103	13.703	9.798	7.332	11.092	11.489	6.738	8.729
3	21.778	15.167	11.141	9.339	13.985	13.153	10.905	12.630
4	23.682	16.740	12.437	11.248	15.640	14.819	12.996	14.575
5	32.003	19.207	12.609	12.736	19.544	16.649	13.476	16.257
6	39.239	16.554	14.338	14.944	18.140	16.198	13.270	15.744
7	—	23.131	15.374	26.417	27.457	19.238	—	19.238
8	—	—	16.208	—	21.522	16.799	15.676	16.595
9	—	—	22.861	—	—	22.861	21.031	22.251
10	—	—	18.587	30.330	—	24.458	—	24.458
11	—	—	14.321	—	—	14.321	28.479	21.400
Totale	23.290	15.349	11.666	10.770	14.686	13.775	7.621	11.630

(1) Sono qui indicati i C.F. in età lavorativa non occupati e i C.F. in condizione non professionale.

**Consumi medi annuali pro-capite per numero componenti
e per posizione professionale del capo famiglia**

valori assoluti (in migliaia)

N. componenti	Posizione professionale						Totale
	Imprenditori e Liberi Professionisti	Dirigenti e Impiegati	Operai	Coltivatori diretti	Artigiani - Commercianti - Coadiuvanti	Non occupati	
1	17.256	7.718	6.261	4.578	8.601	3.793	4.653
2	8.551	6.851	4.899	3.665	5.545	3.369	4.364
3	7.259	5.055	3.713	3.112	4.661	3.634	4.210
4	5.920	4.184	3.109	2.812	3.909	3.249	3.643
5	6.400	3.841	2.521	2.547	3.908	2.695	3.251
6	6.539	2.759	2.389	2.490	3.023	2.211	2.623
7	—	3.304	2.196	3.773	3.922	—	2.748
8	—	—	2.026	—	2.690	1.959	2.074
9	—	—	2.540	—	—	2.336	2.472
10	—	—	1.858	3.032	—	—	2.445
11	—	—	1.301	—	—	2.589	1.945
Totale	6.691	4.756	3.240	2.955	4.297	3.374	3.819

**Consumi medi annuali per famiglia,
per posizione professionale del capo famiglia e numero componenti**

valori assoluti (in migliaia)

N. componenti	Posizione professionale C.F.			
	Indipendenti		Dipendenti	
	numero famiglie	spesa	numero famiglie	spesa
1	17	9.963	55	7.003
2	95	11.123	208	11.657
3	173	14.548	418	12.576
4	175	16.942	427	13.949
5	66	20.262	126	14.756
6	15	19.674	34	14.664
7	4	26.937	16	17.313
8	1	21.522	8	16.208
9	—	—	2	22.861
10	2	30.330	2	18.587
11	—	—	1	14.321
Totale	548	15.566	1.297	13.018

Consumi medi annuali per famiglia, per posizione professionale e per classi di età del capo famiglia

valori assoluti (in migliaia)

Posizione professionale C.F.	Classi di età del C.F.					Totale
	fino 25	26 - 35	36 - 55	56 - 65	oltre 65	
Imprenditori e Liberi professionisti	—	17.775	24.308	22.971	31.550	23.290
Dirigenti e Impiegati	11.727	14.220	15.857	16.421	—	15.349
Operai	11.152	11.486	11.790	11.628	—	11.666
Coltivatori diretti	—	9.400	11.345	9.952	7.767	10.770
Artigiani - Commercianti - Coadiuvanti	13.936	14.729	15.240	12.498	12.129	14.686
Totale occupati	11.953	13.092	14.098	13.700	15.106	13.775
Totale non occupati	9.575	8.950	11.013	8.821	6.232	7.621
Totale	11.619	13.054	13.836	10.710	6.498	11.631

Consumi medi annuali per famiglia, per classi di età del capo famiglia e numero componenti
valori assoluti (in migliaia)

N. componenti		Classi di età del C.F.					Totale
		fino 25	26 - 35	36 - 55	56 - 65	oltre 65	
1		7.001	9.377	6.003	4.923	3.409	4.653
2		12.730	13.396	10.598	8.476	5.950	8.728
3		12.255	12.933	12.981	12.201	11.214	12.630
4		13.496	13.796	14.836	14.960	12.728	14.572
5		10.340	10.450	17.235	16.895	11.885	16.255
6		—	16.602	15.624	17.472	14.874	15.738
7		—	17.766	18.396	23.359	17.213	19.236
8		—	21.520	14.272	23.408	—	16.592
9		—	—	22.860	—	21.024	22.248
10		—	—	24.450	—	—	24.450
11		—	—	21.395	—	—	21.395
Totale		11.619	13.054	13.836	10.710	6.498	11.630

Consumi medi annuali pro-capite per classi di età del capo famiglia e numero componenti

valori assoluti (in migliaia)

N. componenti	Classi di età del C.F.					Totale
	fino 25	26 - 35	36 - 55	56 - 65	oltre 65	
1	7.001	9.377	6.003	4.923	3.409	4.653
2	6.365	6.698	5.299	4.238	2.975	4.364
3	4.085	4.311	4.327	4.067	3.738	4.210
4	3.374	3.449	3.709	3.740	3.182	3.643
5	2.068	2.090	3.447	3.379	2.377	3.251
6	—	2.767	2.604	2.912	2.479	2.623
7	—	2.538	2.628	3.337	2.459	2.748
8	—	2.690	1.784	2.926	—	2.074
9	—	—	2.540	—	2.336	2.472
10	—	—	2.445	—	—	2.445
11	—	—	1.945	—	—	1.945
Totale	4.694	4.178	3.807	3.970	3.167	3.819

Consumi medi annuali pro-capite per classi di spesa totale e numero componenti

valori assoluti (in migliaia)

N. componenti	Classe di spesa totale (1)					Totale
	fino 4800	4801 - 9600	9601 - 13200	13201 - 20400	oltre 20400	
1	2.986	6.559	10.977	15.117	25.773	4.653
2	1.898	3.439	5.577	7.899	13.627	4.364
3	1.340	2.578	3.731	5.367	8.542	4.210
4	1.040	1.995	2.838	4.017	6.732	3.643
5	896	1.661	2.292	3.192	5.769	3.251
6	—	1.363	1.970	2.735	4.409	2.623
7	—	1.249	1.594	2.430	4.147	2.748
8	—	761	1.419	1.984	2.765	2.074
9	—	—	—	1.657	2.879	2.472
10	—	—	1.075	—	2.902	2.445
11	—	—	—	1.301	2.589	1.945
Totale	2.255	2.785	3.261	4.428	6.607	3.819

(1) Spesa annua in migliaia.

Consumi medi annui per famiglia per posizione professionale del capo famiglia e classi di spesa totale

valori assoluti (in migliaia)

Struttura consumi	Posizione professionale C.F.						Classi di spesa totale (2)						
	Imprenditori e Liberi Professionisti	Dirigenti e Impiegati	Operai	Coltivatori diretti	Artigiani e Commercianti - Coadiuvanti	Totale occupati	Non occupati (1)	Totale	fino a 4.800	da 4.801 a 9.600	da 9.601 a 13.200	da 13.201 a 20.400	oltre 20.400
Totale Alimentari	4.202	3.658	3.765	3.969	3.888	3.796	2.561	3.365	1.498	2.768	3.668	4.191	5.057
Non Alimentari	19.088	11.691	7.901	6.801	10.798	9.979	5.060	8.265	1.844	4.543	7.610	11.848	21.910
Tabacco	283	178	232	151	251	220	101	179	28	124	194	236	383
Vestitario	1.543	1.098	825	823	1.004	968	483	799	179	473	809	1.155	1.789
Abitazione	3.745	2.477	1.616	1.842	2.219	2.081	1.513	1.883	952	1.456	1.844	2.330	3.544
Assistenza	867	489	320	196	480	417	292	373	112	206	336	514	1.024
Trasporti	2.678	1.645	1.242	1.244	1.801	1.530	565	1.194	70	652	1.272	1.741	2.933
Comunicazioni	347	156	101	116	194	147	82	124	39	85	117	171	275
Istruzione	467	220	127	50	293	196	28	138	1	36	131	202	512
Tempo libero	3.715	2.394	1.196	640	1.638	1.696	689	1.345	175	655	1.220	2.000	3.885
Spese casa impianti	489	694	453	369	497	521	208	412	29	139	319	680	1.387
Spese casa correnti	1.425	779	510	428	646	651	439	577	126	323	486	769	1.788
Altre spese	1.564	870	724	494	873	824	401	676	133	365	654	943	1.827
Acquisto auto	1.965	692	555	447	902	727	261	564	-	29	229	1.107	2.563
Totale	23.290	15.349	11.666	10.770	14.686	13.775	7.621	11.630	3.342	7.311	11.278	16.039	26.967

(1) Sono qui indicati i capo famiglia in età lavorativa non occupati e i capo famiglia in condizione non professionale.

(2) Spesa annua in migliaia

Consumi medi annui pro-capite per posizione professionale del capo famiglia e classi di spesa totale

valori assoluti (in migliaia)

Struttura consumi	Posizione professionale C.F.							Classi di spesa totale (2)					
	Imprenditori e Liberi Professionisti	Dirigenti e Impiegati	Operai	Coltivatori diretti	Artigiani - Commercialisti - Coadiuvanti	Totale occupati	Non occupati (1)	Totale	fino a 4.800	da 4.801 a 9.600	da 9.601 a 13.200	da 13.201 a 20.400	oltre 20.400
Totale Alimentari	1.207	1.133	1.045	1.089	1.137	1.095	1.133	1.105	1.010	1.054	1.060	1.156	1.239
Non Alimentari	5.484	3.623	2.195	1.866	3.160	2.879	2.241	2.714	1.245	1.731	2.201	3.272	5.368
Tabacco	81	55	64	41	73	63	44	58	18	47	56	65	93
Vestitario	443	340	229	225	293	279	213	262	120	180	233	318	438
Abitazione	1.075	767	448	505	649	600	669	618	642	554	533	643	868
Assistenza	248	151	88	53	140	120	129	122	75	78	97	142	250
Trasporti	769	509	344	341	527	441	250	392	47	248	367	480	718
Comunicazioni	99	48	28	31	56	42	36	40	26	32	33	47	67
Istruzione	134	68	35	13	85	56	12	45	—	13	37	55	125
Tempo libero	1.067	741	332	175	479	489	304	441	117	249	352	552	951
Spese casa impianti	140	215	125	101	145	150	92	135	19	52	92	187	339
Spese casa correnti	409	241	141	117	189	187	194	189	84	123	140	212	438
Altre spese	449	269	201	135	255	237	177	222	89	138	189	260	447
Acquisto auto	564	214	154	122	263	209	115	185	—	11	66	305	628
Totale	6.691	4.756	3.240	2.955	4.297	3.974	3.374	3.819	2.255	2.785	3.261	4.428	6.607

(1) Sono qui indicati i capo famiglia in età lavorativa non occupati e i capo famiglia in condizione non professionale

(2) Spesa annua in migliaia

Struttura dei consumi per posizione professionale del capo famiglia e classi di spesa totale

valori percentuali

Struttura consumi	Posizione professionale C.F.					Non occupati (1)	Totale	Classi di spesa totale (2)				
	Imprenditori e Liberi Professionisti	Dirigenti e Impiegati	Operai	Coltivatori diretti	Artigiani - Commercialisti - Coadiutori - Vanti			fino a 4.800	da 4.801 a 9.600	da 9.601 a 13.200	da 13.201 a 20.400	oltre 20.400
Totale Alimentari	18,04	23,83	32,28	36,85	26,47	33,60	28,94	44,81	37,86	32,52	26,13	18,75
Non Alimentari	81,96	76,17	67,72	63,15	73,53	66,40	71,06	55,19	62,14	67,48	73,87	81,25
Tabacco	1,21	1,16	1,99	1,40	1,71	1,33	1,54	0,84	1,70	1,72	1,47	1,42
Vestiaro	6,63	7,15	7,07	7,64	6,83	6,33	6,87	5,36	6,47	7,17	7,20	6,64
Abitazione	16,08	16,14	13,85	17,10	15,11	19,85	16,19	28,48	19,92	16,35	14,53	13,14
Assistenza	3,72	3,19	2,75	1,82	3,27	3,83	3,21	3,34	2,81	2,98	3,21	3,80
Trasporti	11,50	10,72	10,65	11,55	12,27	7,41	10,26	2,10	8,92	11,28	10,85	10,88
Comunicazioni	1,49	1,01	0,87	1,08	1,32	1,08	1,07	1,16	1,16	1,04	1,07	1,02
Istruzione	2,01	1,43	1,08	0,47	2,00	0,37	1,18	0,04	0,49	1,16	1,26	1,90
Tempo libero	15,95	15,60	10,25	5,94	11,15	9,04	11,57	5,23	8,96	10,81	12,47	14,41
Spese casa impianti	2,10	4,52	3,88	3,42	3,39	2,73	3,54	0,88	1,90	2,82	4,24	5,15
Spese casa correnti	6,12	5,07	4,37	3,97	4,40	5,76	4,96	3,77	4,42	4,31	4,80	6,63
Altre spese	6,71	5,67	6,21	4,58	5,95	5,26	5,81	3,99	4,99	5,80	5,88	6,77
Acquisto auto	8,44	4,51	4,75	4,15	6,14	3,42	4,85	-	0,40	2,03	6,90	9,50
Totale	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

(1) Sono qui indicati i capo famiglia in età lavorativa non occupati e i capo famiglia in condizione non professionale

(2) Spesa annua in migliaia

Consumi medi annuali per famiglia per classi di età del capo famiglia e luogo di residenza

valori assoluti (in migliaia)

Struttura consumi	Classi di età del C.F.						Luogo di residenza			
	fino 25	26 - 35	36 - 55	56 - 65	oltre 65	Torino e capoluoghi	Piccoli muni rurali	Altri comuni		
Totale Alimentari	2.774	3.332	3.975	3.095	2.342	3.394	3.022	3.385		
Non Alimentari	8.840	9.721	9.860	7.614	4.155	8.614	6.225	8.278		
Tabacco	235	223	220	160	64	176	126	186		
Vestitario	783	882	990	725	380	795	582	825		
Abitazione	1.603	1.842	2.084	1.946	1.437	1.959	1.628	1.865		
Assistenza	397	384	417	338	300	404	296	363		
Trasporti	1.332	1.520	1.488	1.073	390	1.178	1.019	1.222		
Comunicazioni	91	136	142	137	68	132	97	123		
Istruzione	62	137	225	77	7	130	71	150		
Tempo libero	1.665	1.694	1.636	1.158	573	1.574	756	1.272		
Spese casa impianti	617	702	474	306	131	376	319	444		
Spese casa correnti	499	631	663	537	389	598	534	569		
Altre spese	774	769	836	604	307	741	431	664		
Acquisto auto	781	802	684	553	110	550	367	595		
Totale	11.614	13.053	13.835	10.709	6.497	12.008	9.247	11.663		

Consumi medi annuali pro-capite per classi di età del capo famiglia e luogo di residenza

valori assoluti (in migliaia)

Struttura consumi	Classi di età del C.F.							Luogo di residenza			
	fino 25	26 - 35	36 - 55	56 - 65	oltre 65	Torino e capoluoghi	Piccoli muni rurali	Altri comuni			
Totale Alimentari	1.121	1.066	1.093	1.147	1.141	1.143	1.070	1.086			
Non Alimentari	3.573	3.112	2.714	2.823	2.026	2.901	2.205	2.657			
Tabacco	95	71	60	59	31	59	44	59			
Vestiaro	316	282	272	268	185	267	206	264			
Abitazione	648	589	573	721	700	659	576	598			
Assistenza	160	122	114	125	146	136	104	116			
Trasporti	538	486	409	397	190	396	360	392			
Comunicazioni	36	43	39	50	33	44	34	39			
Istruzione	24	44	61	28	3	43	24	48			
Tempo libero	673	542	450	429	279	530	267	408			
Spese casa impianti	249	224	130	113	63	126	113	142			
Spese casa correnti	201	201	182	189	189	201	189	182			
Altre spese	313	246	230	223	149	249	152	213			
Acquisto auto	315	256	188	204	53	185	130	191			
Totale	4.694	4.178	3.807	3.970	3.167	4.044	3.275	3.744			

Struttura dei consumi per classi di età del capo famiglia e luogo di residenza

valori percentuali

Struttura consumi	Classi di età del C.F.						Luogo di residenza			
	fino 25	26 - 35	36 - 55	56 - 65	oltre 65	Torino e capoluoghi	Piccoli comuni rurali	Altri comuni		
Totale Alimentari	23,88	25,52	28,73	28,90	36,05	28,27	32,67	29,03		
Non Alimentari	76,12	74,48	71,27	71,1	63,95	71,30	67,33	70,97		
Tabacco	2,03	1,71	1,59	1,50	0,99	1,47	1,36	1,59		
Vestituario	6,74	6,76	7,16	6,77	5,85	6,62	6,30	7,07		
Abitazione	13,81	14,11	15,06	18,17	22,11	16,32	17,61	15,99		
Assistenza	3,42	2,94	3,01	3,16	4,61	3,36	3,21	3,12		
Trasporti	11,47	11,64	10,75	10,02	6,01	9,81	11,02	10,48		
Comunicazioni	0,78	1,04	1,03	1,28	1,05	1,10	1,05	1,05		
Istruzione	0,53	1,05	1,63	0,72	0,10	1,08	0,76	1,29		
Tempo libero	14,34	12,98	11,83	10,81	8,82	13,11	8,17	10,90		
Spese casa impianti	5,31	5,38	3,43	2,86	2,01	3,13	3,45	3,80		
Spese casa correnti	4,30	4,83	4,79	5,02	5,98	4,98	5,77	4,88		
Altre spese	6,67	5,89	6,05	5,64	4,72	6,17	4,66	5,69		
Acquisto auto	6,72	6,14	4,94	5,16	1,69	4,58	3,97	5,10		
Totale	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00		

Indice di benessere relativo
(frequenza di particolari fenomeni e modalità di consumo delle famiglie
per posizione professionale del capo famiglia in rapporto alla frequenza media del campione)

Posizione professionale C.F.	Indici specifici (media del campione = 1)						Indice globale
	Abitazione	Possesso beni durevoli	Beni ricreativi e culturali	Processi di produzione familiare	Salute	Minor esposizione a crisi	Media aritmetica semplice degli indici specifici
Totale	1	1	1	1	1	1	1
Imprenditori	3,24	2,13	1,58	2,43	2,43	1,14	2,15
Artigiani	1,22	1,21	1,10	0,79	1,31	1,23	1,14
Liberi professionisti	3,23	2,00	1,51	2,55	1,94	1,33	2,09
Commercianti	1,33	1,28	1,09	1,39	1,40	1,23	1,29
Coadiuvanti	0,81	1,11	1,10	1,19	1,21	0,93	1,06
Coltivatori	0,68	0,56	0,55	0,68	1,00	1,10	0,75
Dirigenti	3,43	1,60	1,56	3,30	1,65	1,28	2,14
Impiegati	1,74	1,18	1,34	1,20	1,09	1,11	1,28
Operai	0,55	0,89	0,85	0,69	0,75	0,88	0,77
Non occupati	0,82	0,67	0,57	1,64	1,01	0,59	0,88

Distribuzione delle famiglie per posizione professionale del capo famiglia e per titolo godimento e livello qualitativo della prima abitazione e per disponibilità seconda casa

incidenza percentuale sul totale famiglie

Posizione professionale C.F.	Titolo di godimento 1 ^a abitazione			Livello qualitativo 1 ^a abitazione			Disponibilità 2 ^a casa
	Affitto	Proprietà	Altro	Alto	Medio	Basso	
Imprenditori	18,8	78,1	3,1	34,4	65,6	—	25,0
Artigiani	37,8	56,6	5,6	7,6	79,1	13,3	13,3
Liberi professionisti	28,6	65,5	6,0	33,3	66,7	—	29,8
Commercianti	40,0	57,3	2,7	7,3	86,0	6,7	15,3
Coadiuvanti	29,5	65,9	4,5	2,3	77,2	20,5	9,1
Coltivatori	9,4	85,5	5,1	0,4	68,5	31,1	6,0
Dirigenti	45,2	49,3	5,5	37,0	63,0	—	34,2
Impiegati	40,8	54,8	4,5	7,3	86,9	5,9	19,3
Operai	48,9	45,9	5,2	0,5	75,4	24,1	6,6
Non occupati	35,9	55,6	8,5	4,3	72,6	23,1	8,5
Totale	40,6	54,3	5,1	5,3	77,7	17,3	11,9

**Distribuzione delle famiglie per posizione professionale del capo famiglia
e per disponibilità di beni "durevoli"**

incidenza percentuale sul totale famiglie

Posizione professionale C.F.	Famiglie che hanno:									Segnalato spe- se per radio - TV, etc.
	Veicoli				Telefono	Televisione			Totale	
	Auto	Scooter e ciclo- motori	Motocicli	Biciclette		Solo bianco e nero	Solo a colori	A colori e in bianco e nero		
Imprenditori	96,9	37,5	9,4	53,1	100,0	43,8	34,4	21,8	100,0	40,6
Artigiani	83,9	17,3	8,4	41,4	79,1	67,5	21,7	7,2	96,4	31,7
Liberi professionisti	92,9	11,9	6,0	50,0	95,2	38,1	44,0	16,7	98,8	38,1
Commercianti	84,7	15,3	12,7	44,0	86,0	58,7	32,0	6,0	96,7	33,3
Coadiuvanti	81,8	11,4	4,5	38,6	75,0	45,4	50,1	—	95,5	38,6
Coltivatori	54,9	19,1	9,4	42,1	43,4	75,7	7,7	1,3	84,7	15,3
Dirigenti	95,9	19,2	1,4	43,8	95,9	45,2	41,1	11,0	97,3	43,8
Impiegati	86,4	13,5	4,0	46,8	86,4	63,2	28,3	4,1	95,7	35,9
Operai	69,9	19,6	6,0	41,1	62,6	79,5	14,3	2,4	96,2	26,2
Non occupati	38,5	8,5	4,3	23,0	59,8	77,8	12,8	2,6	93,2	13,7
Totale	74,6	17,3	6,3	42,2	70,9	70,6	20,4	4,2	95,2	28,8

**Distribuzione delle famiglie per posizione professionale del capo famiglia
e per frequenza di autoconsumi, ricorso a collaboratori domestici,
attività di manutenzione, sostituzione di lavoro esterno con proprio
per crisi economica**

incidenza percentuale sul totale famiglie

Posizione professionale C.F.	Autoconsumi	Collaboratori domestici	Attività di manutenzione			Sostituzione di lavoro esterno con proprio				
			Quasi sempre	Qualche volta	Mai	Manutenzio- ne alloggio	Riparazioni varie	Collaborato- ri domestici (1)	Riparazione auto (1)	Riparazione elettron. (1)
Imprenditori	31,3	31,3	37,5	25,0	37,5	12,5	15,6			
Artigiani	41,8	2,4	52,2	25,3	22,5	20,9	19,7			
Liberi professionisti	35,7	34,5	32,1	29,8	38,1	13,1	13,1			
Commercianti	39,3	10,0	34,0	31,3	34,7	18,0	18,7			
Coadiuvanti	40,9	6,8	38,6	27,2	34,1	22,7	25,0			
Coltivatori	86,3	—	44,3	25,5	30,2	24,3	16,2			
Dirigenti	20,5	42,5	27,4	23,2	49,3	9,6	9,6			
Impiegati	33,2	8,5	46,5	26,9	26,6	19,7	15,7			
Operai	40,4	0,8	54,0	26,2	19,8	24,0	19,1			
Non occupati	29,9	4,3	22,0	21,4	56,4	35,9	14,5			
Totale	41,6	5,6	47,4	26,3	26,3	21,3	17,6	3,5	3,8	4,8

(1) Il totale dei casi segnalati è troppo piccolo per permettere valutazioni significative a livello di categoria di famiglie.

**Distribuzione delle famiglie per posizione professionale del capo famiglia
e per frequenza delle spese per consumi culturali e ricreativi**

incidenza percentuale sul totale famiglie

Posizione professionale C.F.	Spese										
	Acquisto giornali	Acquisto libri-riviste	Acquisto TV-radio	Acquisto art.sportivi	Cine teatro etc.	Hobbies	Iscr.a club e circoli	Animali domestici	Iscr.a società sportive	Acquisti rateali	Ristorante
Imprenditori	84,4	90,6	40,6	50,0	81,3	28,1	21,9	62,5	9,4	3,1	75,0
Artigiani	70,7	81,9	31,7	25,7	51,8	20,5	13,3	23,7	16,9	10,0	56,6
Liberi professionisti	85,7	90,5	38,1	41,7	75,0	35,7	16,7	33,3	20,2	8,3	66,7
Commercianti	78,0	80,0	33,3	26,0	62,7	14,0	14,0	29,3	15,3	4,0	48,7
Coadiuvanti	84,1	86,4	38,6	31,8	65,9	9,1	13,6	34,1	6,8	—	52,3
Coltivatori	42,1	60,9	15,3	8,1	27,7	3,4	5,5	36,6	4,7	1,7	18,3
Dirigenti	91,8	93,2	43,8	46,6	84,9	28,8	30,1	20,5	19,2	1,4	67,1
Impiegati	83,8	90,5	35,9	37,1	64,4	28,3	21,4	20,9	16,8	7,1	55,3
Operai	61,3	77,1	26,2	21,3	48,8	10,1	10,7	21,8	11,9	9,2	33,1
Non occupati	54,7	72,6	13,7	9,4	40,1	6,8	3,4	19,4	6,0	6,8	14,5
Totale	67,9	80,0	28,8	25,4	53,2	15,7	13,4	24,3	13,0	7,4	41,1

**Distribuzione delle famiglie per posizione professionale del capo famiglia e
frequenza della pratica di hobbies e di attività artistiche**

valori percentuali

Posizione professionale C.F.	Famiglie con hobbies	Numero di casi		Totale frequenze indicate	Frequenza relativa di:						
		(1)	(2)		Foto cinema	Collezioni- smo	Modelli- smo	Pittura	Scultura	Musica	Giardinag- gio
Imprenditori	43,8	14	21	100,0	23,8	4,8	4,8	9,5	4,8	23,8	28,6
Artigiani	28,1	70	101	100,0	22,8	14,9	5,9	12,9	1,0	17,8	24,7
Liberi professionisti	51,2	43	69	100,0	26,1	7,2	5,8	17,4	1,4	24,6	17,4
Commercianti	27,3	41	53	100,0	15,1	9,4	7,5	13,2	3,8	24,5	26,4
Coadiuvanti	34,1	15	17	100,0	11,8	—	—	11,8	—	29,4	47,1
Coltivatori	10,6	25	30	100,0	13,3	3,3	—	6,7	—	16,7	60,0
Dirigenti	47,9	35	53	100,0	20,8	15,1	5,7	11,3	—	22,6	24,5
Impiegati	43,0	249	361	100,0	22,2	13,3	6,1	13,9	0,6	20,5	23,5
Operai	21,9	279	335	100,0	13,4	14,0	4,5	11,6	1,5	18,5	36,4
Non occupati	17,9	21	31	100,0	22,6	12,9	3,2	3,2	3,2	16,1	38,7
Totale	28,0	792	1.071	100,0	18,9	12,5	5,2	12,5	1,2	20,2	29,4

(1) Numero di famiglie che indicano almeno 1 hobby

(2) Numero totale di frequenze indicate.

**Distribuzione delle famiglie per posizione professionale del capo famiglia
e per modalità di soddisfacimento delle esigenze sanitarie**

incidenza percentuale sul totale famiglie

Posizione professionale C.F.	Famiglie che sono ricorse				Famiglie che hanno avuto ricoveri			
	A medico generico				A medico specialista		In ospedale pubblico	In casa cura convenzionata (1)
	Della mutua	Privato	Della mutua e privato	Totale	Della mutua	Privato		In casa cura a pagamento (1)
Imprenditori	65,5	9,4	6,3	81,2	3,1	59,4	15,6	
Artigiani	72,3	4,0	9,2	85,5	14,9	50,2	20,0	
Liberi professionisti	56,6	10,7	4,8	71,4	13,1	70,2	10,7	
Commercianti	68,0	4,7	12,7	85,3	20,0	54,0	20,0	
Coadiuvanti	75,0	4,6	6,8	86,4	15,9	50,0	11,4	
Coltivatori	80,9	3,4	4,7	88,9	12,3	27,7	17,2	
Dirigenti	60,3	8,2	8,2	76,7	19,2	47,9	11,0	
Impiegati	77,7	2,4	7,9	88,1	21,1	56,6	18,1	
Operai	86,1	1,0	7,2	94,3	25,8	46,0	23,9	
Non occupati	78,6	0,9	6,9	86,4	17,1	32,5	12,9	
Totale	79,5	2,6	7,5	89,6	21,1	47,9	20,2	1,8
								0,8

(1) Numero di casi totali troppo basso per risultare significativo a livello di categoria.

Effetti della crisi economica sulle famiglie per posizione professionale del capo famiglia

incidenza percentuale sul totale famiglie

Posizione professionale C.F.	Necessità di ricerca aumento redditi	Accantonamento di fondi per futuro	Anticipo acquisti (1)	Necessità di maggiori economie (2)	Esposizione a ulteriori effetti di crisi	Difficoltà di inserimento giovani nel lavoro (3)
Imprenditori	12,5	31,3	12,5	43,8	9,4	6,3
Artigiani	23,7	33,3	18,9	49,8	8,0	3,2
Liberi professionisti	23,8	39,3	27,4	50,0	10,7	9,5
Commercianti	19,3	33,3	24,7	48,7	7,3	2,0
Coadiuvanti	27,2	34,1	18,2	36,4	13,6	9,1
Coltivatori	13,6	36,6	17,9	51,5	6,0	3,4
Dirigenti	15,1	35,6	31,5	60,3	8,2	4,1
Impiegati	15,0	39,6	19,0	49,4	8,5	5,4
Operai	22,0	36,9	15,9	62,7	25,3	8,7
Non occupati	14,5	31,6	10,3	53,0	16,2	12,0
Totale	19,4	36,6	17,9	55,7	16,2	6,8

(1) Cfr. anche Tabella su Anticipo/Posticipo Acquisto auto - Arredamento - Elettrodomestici.

(2) Per dettaglio globale su strategie di contenimento cfr. apposita tabella.

(3) Sugli altri effetti indicati nel questionario si hanno le seguenti risposte:

LICENZIAMENTO	Totale	62 casi di cui 44 operai	(3,5% sul totale delle famiglie operaie).
CASSA INTEGRAZIONE	Totale	25 casi di cui 196 operai	(15,4% sul totale delle famiglie operaie).
CESSAZIONE ATTIV.	Totale	26 casi di cui 9 commercianti	(6,0%) e 3 artigiani.

**Distribuzione delle famiglie per posizione professionale del capo famiglia
e per decisione di anticipare o posticipare l'acquisto di beni durevoli
in funzione della crisi economica**

incidenza percentuale sul totale famiglie

Posizione professionale C.F.	Auto		Arredamento		Elettrodomestici	
	anticipato	posticipato	anticipato	posticipato	anticipato	posticipato
Imprenditori	18,8	25,0	(1)	28,1	(1)	28,1
Artigiani	8,4	22,5		20,9		19,7
Liberi professionisti	14,3	15,5		14,3		13,1
Commercianti	8,0	27,3		24,0		26,0
Coadiuvanti	4,5	22,7		22,7		15,9
Coltivatori	7,2	20,9		28,9		25,9
Dirigenti	17,8	24,5		24,7		30,1
Impiegati	9,0	26,3		23,3		23,1
Operai	6,9	22,3		25,1		23,4
Non occupati	0,9	17,9		19,7		22,2
Totale	7,9	23,0	4,2	24,1	3,9	23,1

(1) Il totale dei casi segnalati è troppo basso per permettere valutazioni significative a livello di categoria.

Strategie di modificazione dei consumi in funzione della crisi economica per capitoli di spesa

NUMERO RISPOSTE DELLE FAMIGLIE				
Capitoli di spesa	Quantità ridotta	Qualità ridotta	Scelta fornitori	Totale
Alimentari	228	125	418	771
Vestiaro	924	170	384	1.478
Arredamento	391	42	64	497
Spese casa	408	51	71	530
Tempo libero	535	34	10	579
Altre spese	115	3	8	126
Totale	2.601	425	955	3.981
FREQUENZE % PER MERCEOLOGIA				
Alimentari	29,6	16,2	54,2	100,0
Vestiaro	62,5	11,5	26,0	100,0
Arredamento	78,7	8,4	12,9	100,0
Spese casa	77,0	9,6	13,4	100,0
Tempo libero	92,4	5,9	1,7	100,0
Altre spese	91,3	2,4	6,3	100,0
Totale	65,3	10,7	24,0	100,0
FREQUENZE % PER MODALITA'				
Alimentari	8,8	29,4	43,8	19,4
Vestiaro	35,5	40,0	40,2	37,1
Arredamento	15,0	9,9	6,7	12,5
Spese casa	15,7	12,0	7,4	13,3
Tempo libero	20,6	8,0	1,0	14,5
Altre spese	4,4	0,7	0,9	3,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Famiglie con capi famiglia occupati

Interpolante tra la spesa totale (x) e le principali voci di spesa (y)

TOTALE SPESE ALIMENTARI (y_A)

Totale famiglie	$y = 0,45801 + 0,24231 x$	$r = 0,91902$
Imprenditori e Liberi professionisti	$y = 0,45322 + 0,16110 x$	$r = 0,93497$
Dirigenti e Impiegati	$y = 0,33641 + 0,21638 x$	$r = 0,92748$
Operai	$y = 0,20256 + 0,30536 x$	$r = 0,95087$
Artigiani - Commercianti - Coadiuvanti	$y = 0,42173 + 0,23594 x$	$r = 0,92642$
Coltivatori	$y = 0,25455 + 0,34494 x$	$r = 0,96643$
Piemonte	$y = 0,46563 + 0,23245 x$	$r = 0,91699$
Nord Italia	$y = 0,44071 + 0,23315 x$	$r = 0,92557$
Centro Italia	$y = 0,27802 + 0,24115 x$	$r = 0,93814$
Sud Italia	$y = 0,41669 + 0,28166 x$	$r = 0,92651$
C.F. età < 25	$y = 0,23513 + 0,21620 x$	$r = 0,94243$
C.F. " 26 - 35	$y = 0,32676 + 0,22971 x$	$r = 0,91330$
C.F. " 36 - 55	$y = 0,49478 + 0,25060 x$	$r = 0,99220$
C.F. " 56 - 65	$y = 0,52913 + 0,23162 x$	$r = 0,92463$
C.F. " > 65	$y = 1,07516 + 0,16234 x$	$r = 0,85402$

x = spesa media totale (annua)

y_A = spesa media alimentare (annua)

Famiglie con capi famiglia occupati

Interpolante tra la spesa totale (x) e le principali voci di spesa (y)

TOTALE SPESE NON ALIMENTARI ($y_{N.A.}$)

Totale famiglie	$y = - 0,45801 + 0,75769 x$	$r = 0,99072$
Imprenditori e Liberi professionisti	$y = - 0,45322 + 0,83890 x$	$r = 0,99736$
Dirigenti e Impiegati	$y = - 0,33641 + 0,78362 x$	$r = 0,99386$
Operai	$y = - 0,20256 + 0,69464 x$	$r = 0,98991$
Artigiani - Commercianti - Coadiuvanti	$y = - 0,42463 + 0,76406 x$	$r = 0,99222$
Coltivatori	$y = - 0,25455 + 0,65506 x$	$r = 0,99034$
Piemonte	$y = - 0,46563 + 0,76755 x$	$r = 0,99143$
Nord Italia	$y = - 0,44071 + 0,76685 x$	$r = 0,99236$
Centro Italia	$y = - 0,27802 + 0,75885 x$	$r = 0,99319$
Sud Italia	$y = - 0,41914 + 0,71834 x$	$r = 0,98756$
C.F. età < 25	$y = - 0,23513 + 0,78380 x$	$r = 0,99524$
C.F. " 26 - 35	$y = - 0,32676 + 0,77029 x$	$r = 0,99127$
C.F. " 36 - 55	$y = - 0,49478 + 0,74940 x$	$r = 0,99031$
C.F. " 56 - 65	$y = - 0,52913 + 0,76838 x$	$r = 0,99238$
C.F. " > 65	$y = - 1,07516 + 0,83766 x$	$r = 0,99310$

x = spesa media totale (annua)

$y_{N.A.}$ = spesa media non alimentare (annua)

Famiglie con capi famiglia occupati

Interpolante tra la spesa totale (x) e le principali voci di spesa (y)

ABITAZIONE (y_{Ab})

Totale famiglie	$y =$	$0,09344 + 0,14431 x$	$r = 0,89877$
Imprenditori e Liberi professionisti	$y =$	$0,16458 + 0,15371 x$	$r = 0,90765$
Dirigenti e Impiegati	$y =$	$0,02782 + 0,15956 x$	$r = 0,89698$
Operai	$y =$	$0,10375 + 0,12965 x$	$r = 0,91587$
Artigiani - Commercianti - Coadiuvanti	$y =$	$0,24913 + 0,13421 x$	$r = 0,89311$
Coltivatori	$y =$	$0,20587 + 0,15185 x$	$r = 0,89647$
Piemonte	$y =$	$0,08446 + 0,15319 x$	$r = 0,89818$
Nord Italia	$y =$	$0,19433 + 0,13362 x$	$r = 0,89847$
Centro Italia	$y =$	$- 0,01583 + 0,15695 x$	$r = 0,93495$
Sud Italia	$y =$	$0,12124 + 0,12110 x$	$r = 0,91928$
C.F. età < 25	$y =$	$0,12190 + 0,12825 x$	$r = 0,91759$
C.F. " 26 - 35	$y =$	$0,13536 + 0,13111 x$	$r = 0,91862$
C.F. " 36 - 55	$y =$	$0,11747 + 0,14165 x$	$r = 0,90745$
C.F. " 56 - 65	$y =$	$- 0,05294 + 0,18113 x$	$r = 0,86944$
C.F. " > 65	$y =$	$0,15734 + 0,16858 x$	$r = 0,96730$

x = spesa media totale (annua)

y_{Ab} = spesa media abitazione (annua)

Famiglie con capi famiglia occupati

Interpolante tra la spesa totale (x) e le principali voci di spesa (y)

TEMPO LIBERO ($y_{T.L.}$)

Totale famiglie	$y = - 0,13294 + 0,13281 x$	$r = 0,84941$
Imprenditori e Liberi professionisti	$y = - 0,22015 + 0,16896 x$	$r = 0,93621$
Dirigenti e Impiegati	$y = - 0,11015 + 0,16321 x$	$r = 0,86095$
Operai	$y = - 0,02387 + 0,10457 x$	$r = 0,85385$
Artigiani - Commercianti - Coadiuvanti	$y = - 0,01596 + 0,11042 x$	$r = 0,85270$
Coltivatori	$y = - 0,14162 + 0,07289 x$	$r = 0,66857$
Piemonte	$y = - 0,16833 + 0,13767 x$	$r = 0,83879$
Nord Italia	$y = - 0,11506 + 0,15251 x$	$r = 0,86765$
Centro Italia	$y = - 0,04485 + 0,11996 x$	$r = 0,87436$
Sud Italia	$y = - 0,07702 + 0,12186 x$	$r = 0,88258$
C.F. età < 25	$y = - 0,01527 + 0,14145 x$	$r = 0,84128$
C.F. " 26 - 35	$y = - 0,07739 + 0,13603 x$	$r = 0,84606$
C.F. " 36 - 55	$y = - 0,13688 + 0,12930 x$	$r = 0,84349$
C.F. " 56 - 65	$y = - 0,18973 + 0,13554 x$	$r = 0,88212$
C.F. " > 65	$y = - 0,50359 + 0,20841 x$	$r = 0,95112$

x = spesa media totale (annua)

$y_{T.L.}$ = spesa media tempo libero (annua)

Famiglie con capi famiglia occupati

Interpolante tra la spesa totale (x) e le principali voci di spesa (y)

ISTRUZIONE (y_1)

Totale famiglie	$y = - 0,04104 + 0,01722 x$	$r = 0,32622$
Imprenditori e Liberi professionisti	$y = - 0,03719 + 0,02180 x$	$r = 0,64253$
Dirigenti e Impiegati	$y = - 0,00599 + 0,01476 x$	$r = 0,56220$
Operai	$y = 0,00161 + 0,01072 x$	$r = 0,42657$
Artigiani - Commercianti - Coadiuvanti	$y = - 0,12728 + 0,02860 x$	$r = 0,27833$
Coltivatori	$y = - 0,00207 + 0,00479 x$	$r = 0,32283$
Piemonte	$y = - 0,05170 + 0,01780 x$	$r = 0,28692$
Nord Italia	$y = - 0,02684 + 0,01710 x$	$r = 0,55447$
Centro Italia	$y = 0,00770 + 0,01411 x$	$r = 0,50314$
Sud Italia	$y = - 0,02988 + 0,01607 x$	$r = 0,51852$
C.F. età < 25	$y = - 0,00522 + 0,00557 x$	$r = 0,34425$
C.F. " 26 - 35	$y = - 0,01014 + 0,01138 x$	$r = 0,39524$
C.F. " 36 - 55	$y = - 0,05775 + 0,02089 x$	$r = 0,33426$
C.F. " 56 - 65	$y = - 0,00297 + 0,01002 x$	$r = 0,43569$
C.F. " > 65	$y = 0,00750 + 0,00340 x$	$r = 0,76185$

x = spesa media totale (annua)

y_1 = spesa media istruzione (annua)

Famiglie con capi famiglia occupati

Interpolante tra la spesa totale (x) e le principali voci di spesa (y)

ASSISTENZA E SANITA' (y_{A.S.})

Totale famiglie	$y = - 0,03155 + 0,03259 x$	$r = 0,60917$
Imprenditori e Liberi professionisti	$y = - 0,08882 + 0,04085 x$	$r = 0,62357$
Dirigenti e Impiegati	$y = - 0,01205 + 0,03268 x$	$r = 0,63306$
Operai	$y = - 0,01337 + 0,02860 x$	$r = 0,62998$
Artigiani - Commercianti - Coadiuvanti	$y = - 0,02216 + 0,03427 x$	$r = 0,57643$
Coltivatori	$y = 0,05460 + 0,01788 x$	$r = 0,68199$
Piemonte	$y = - 0,01346 + 0,03084 x$	$r = 0,62953$
Nord Italia	$y = - 0,02476 + 0,03662 x$	$r = 0,61152$
Centro Italia	$y = - 0,01108 + 0,03727 x$	$r = 0,49126$
Sud Italia	$y = - 0,09255 + 0,03455 x$	$r = 0,59247$
C.F. età < 25	$y = - 0,02719 + 0,03818 x$	$r = 0,53802$
C.F. " 26 - 35	$y = - 0,03241 + 0,03177 x$	$r = 0,57232$
C.F. " 36 - 55	$y = - 0,03268 + 0,03240 x$	$r = 0,61989$
C.F. " 56 - 65	$y = - 0,00600 + 0,02936 x$	$r = 0,64563$
C.F. " > 65	$y = - 0,08357 + 0,06389 x$	$r = 0,70192$

x = spesa media totale (annua)

y_{A.S.} = spesa media assistenza sanitario (annua)

**Distribuzione delle spese per generi alimentari e non alimentari
per tipo di negozio e per posizione professionale del capo famiglia (dipendente - indipendente)**

valori percentuali

Posizione professionale C.F.	Tipo di negozio								Totale
	Tradizio- nale	Supermer- cato o gran- de magazzi- no	Mercato rionale	Mercato ge- nerale o in- grosso	Alla produ- zione	Spaccio aziendale	Altri P.D.V.	Vendita per corri- spondenza	
ALIMENTARI									
Totali	58,1	21,1	10,3	1,1	5,4	0,7	3,3	—	100,0
Dipendenti	55,4	23,8	11,0	1,0	5,1	0,8	2,9	—	100,0
Indipendenti	62,1	17,7	7,9	1,6	6,6	0,7	3,4	—	100,0
NON ALIMENTARI									
Totali	75,2	9,8	7,5	2,9	2,8	0,5	1,0	0,3	100,0
Dipendenti	74,2	10,4	7,2	3,0	2,9	0,6	1,4	0,3	100,0
Indipendenti	80,7	6,9	5,5	3,9	2,0	0,5	0,4	0,1	100,0

**Distribuzione delle spese per generi alimentari e non alimentari
per tipo di negozio e per posizione professionale del capo famiglia**

valori percentuali

Posizione professionale C.F.	Tipo di negozio								
	Tradizio- nale	Supermer- cato o gran- de magazzini	Mercato regionale	Mercati ge- nerali o in- grosso	Alla produ- zione	Spaccio aziendale	Altri P.D.V.	Vendite per corri- spondenza	Totale
ALIMENTARI									
	58,1	21,1	10,3	1,1	5,4	0,7	3,3	—	100,0
Imprenditori e Liberi professionisti	64,1	16,5	8,0	1,5	5,8	1,2	2,9	—	100,0
Dirigenti e Impiegati	56,3	24,2	9,9	1,2	4,5	0,7	3,2	—	100,0
Operai	55,0	23,5	11,5	1,0	5,5	0,8	2,7	—	100,0
Artigiani - Commercianti									
Coadiuvanti	59,4	20,1	7,8	1,6	6,3	0,7	4,1	—	100,0
Coltivatori diretti	70,8	9,3	8,2	1,5	9,4	—	0,7	—	100,0
Non occupati	60,0	18,8	11,0	0,8	4,9	0,6	3,9	—	100,0
NON ALIMENTARI									
	75,2	9,8	7,5	2,9	2,8	0,5	1,0	0,3	100,0
Imprenditori e Liberi professionisti	83,9	6,5	1,5	3,0	3,7	0,8	0,3	0,3	100,0
Dirigenti e Impiegati	79,1	8,3	3,4	3,5	3,5	0,5	1,6	0,1	100,0
Operai	70,1	12,1	10,4	2,6	2,5	0,7	1,1	0,5	100,0
Artigiani - Commercianti									
Coadiuvanti	79,8	7,7	5,8	4,0	1,6	0,5	0,6	—	100,0
Coltivatori diretti	79,1	4,5	11,2	4,6	0,4	—	0,2	—	100,0
Non occupati	70,9	11,8	10,9	1,5	3,8	0,3	0,5	0,3	100,0
TOTALE									
	62,6	18,1	9,6	1,6	4,7	0,7	2,6	0,1	100,0
Imprenditori e Liberi professionisti	70,4	13,4	5,9	2,0	5,2	1,0	2,0	0,1	100,0
Dirigenti e Impiegati	63,7	19,1	7,8	1,9	4,1	0,1	2,7	—	100,0
Operai	58,8	20,7	11,2	1,4	4,8	0,8	2,3	0,1	100,0
Artigiani - Commercianti									
Coadiuvanti	65,1	16,6	7,2	2,3	4,9	0,7	3,1	—	100,0
Coltivatori diretti	73,1	8,0	9,0	2,4	6,9	—	0,6	—	100,0
Non occupati	62,3	17,3	11,0	0,9	4,7	0,5	3,2	0,1	100,0

**Distribuzione delle spese per generi alimentari e non alimentari delle famiglie con moglie occupata
per posizione professionale del capo famiglia e per tipo di negozio**

valori percentuali

Posizione professionale C.F.	Tipo di negozio								Totale
	Tradizio- nale	Supermer- cato o gran- de magazzi- no	Mercato rionale	Mercati ge- nerali o in- grosso	Alla produ- zione	Spaccio aziendale	Altri P.D.V.	Vendite per corri- spondenza	
ALIMENTARI									
	56,8	23,8	9,3	1,0	5,3	0,6	3,2	—	100,0
Imprenditori - Liberi professionisti	66,9	15,0	9,8	0,8	4,5	—	3,0	—	100,0
Dirigenti - Impiegati	56,8	22,3	9,6	1,9	5,8	0,9	2,7	—	100,0
Operai	56,6	22,9	10,8	0,8	5,5	0,8	2,6	—	100,0
Artigiani - Commercianti - Coadiuvanti	59,6	19,1	8,2	1,7	6,3	0,6	4,5	—	100,0
Coltivatori diretti	72,6	5,2	10,1	1,0	9,7	—	1,4	—	100,0
NON ALIMENTARI									
	76,7	8,6	6,3	3,9	2,5	0,8	1,0	0,2	100,0
Imprenditori - Liberi professionisti	84,0	5,9	1,6	2,5	3,4	1,3	0,6	0,7	100,0
Dirigenti - Impiegati	78,5	8,2	2,5	4,1	4,2	0,4	2,0	0,1	100,0
Operai	74,4	10,8	8,0	2,9	2,2	1,0	0,5	0,2	100,0
Artigiani - Commercianti - Coadiuvanti	81,4	4,8	6,1	5,0	1,0	0,9	0,8	—	100,0
Coltivatori diretti	67,6	2,8	17,0	11,6	1,0	—	—	—	100,0

**Distribuzione delle famiglie per posizione professionale del capo famiglia
e per mezzo di trasporto prevalentemente usato
per acquisti di alimentari e prodotti per la casa**

Posizione professionale C.F.	Numero di casi				Composizione percentuale			
	Nessun mezzo	Mezzo pubblico	Mezzo privato	Totale	Nessun mezzo	Mezzo pubblico	Mezzo privato	Totale
Imprenditori	11	1	20	32	34,3	3,1	62,5	100,0
Artigiani	134	7	108	249	53,8	2,8	43,3	100,0
Liberi professionisti	39	3	42	84	46,4	3,6	50,0	100,0
Commercianti	99	—	51	150	66,0	—	34,0	100,0
Coadiuvanti	23	1	20	44	52,2	2,3	45,5	100,0
Coltivatori	111	15	109	235	47,2	6,4	46,4	100,0
Dirigenti	42	2	29	73	57,5	2,7	39,7	100,0
Impiegati	293	18	268	579	50,6	3,1	46,3	100,0
Operai	766	49	454	1.269	60,4	3,9	35,8	100,0
Non occupati	87	6	24	117	74,4	5,1	20,5	100,0
Totale	1.605	102	1.125	2.832	56,7	3,6	39,7	100,0

**Distribuzione delle spese per generi alimentari e non alimentari
per area di acquisto e per posizione professionale del capo famiglia**

valori percentuali

Posizione professionale C.F.	Area di acquisto			Totale
	In zona	In zone vicine	Fuori comune	
ALIMENTARI				
	71,9	13,4	14,7	100,0
Imprenditori e Liberi professionisti	66,9	15,9	17,2	100,0
Dirigenti e Impiegati	70,6	14,2	15,2	100,0
Operai	71,9	11,8	16,3	100,0
Artigiani - Commercianti - Coadiuvanti	73,4	11,1	15,5	100,0
Coltivatori diretti	56,9	26,3	16,8	100,0
Non occupati	74,7	14,0	11,3	100,0
NON ALIMENTARI				
	31,4	26,3	42,3	100,0
Imprenditori e Liberi professionisti	27,8	25,3	46,9	100,0
Dirigenti e Impiegati	26,6	30,9	42,5	100,0
Operai	35,7	21,1	43,2	100,0
Artigiani - Commercianti - Coadiuvanti	35,8	23,1	41,1	100,0
Coltivatori diretti	9,5	3,8	59,7	100,0
Non occupati	32,9	30,3	36,8	100,0
TOTALE				
	61,2	16,8	22,0	100,0
Imprenditori e Liberi professionisti	54,6	18,9	26,5	100,0
Dirigenti e Impiegati	56,4	19,6	24,0	100,0
Operai	62,8	14,1	23,0	100,0
Artigiani - Commercianti - Coadiuvanti	62,9	14,5	22,6	100,0
Coltivatori diretti	43,3	27,9	28,8	100,0
Non occupati	66,0	17,4	16,6	100,0

Distribuzione delle spese per capitoli di spesa e per tipo di negozio

valori percentuali

Capitoli di spesa	Tipo di negozio								Totale
	Tradizionale	Supermercato o grande magazzino	Mercato rionale	Mercati generali o ingrosso	Alla produzione	Spaccio aziendale	Altri P.D.V.	Vendite per corrispondenza	
Alimentari	58,1	21,1	10,3	1,1	5,4	0,7	3,3	—	100,0
Pane	96,3	2,2	0,3	—	0,7	—	0,5	—	100,0
Pasta	47,8	41,0	2,6	0,4	0,6	1,0	6,6	—	100,0
Carne - salumi	79,9	13,2	2,6	0,2	2,3	0,8	1,0	—	100,0
Pesce	40,2	14,1	41,1	1,7	0,8	0,1	2,0	—	100,0
Frutta	34,9	10,3	44,9	5,9	1,6	0,1	2,3	—	100,0
Latte - uova - formaggi	69,3	16,4	2,9	0,2	6,9	1,0	3,3	—	100,0
Olio	30,5	32,0	11,6	0,6	17,1	1,2	6,9	—	100,0
Burro	55,3	25,7	9,2	0,8	4,2	1,1	3,7	—	100,0
Altri generi alimentari	45,4	42,3	4,6	0,4	0,2	1,2	5,9	—	100,0
Vino	27,6	12,2	3,9	0,6	50,7	0,7	4,3	—	100,0
Liquori	42,9	47,8	0,9	0,3	1,1	1,3	5,7	—	100,0
Altre bevande	44,4	31,1	11,9	0,5	2,7	1,1	8,3	—	100,0
Igiene e pulizia	39,6	47,5	4,9	0,7	0,3	0,8	6,2	—	100,0
Non alimentari	75,2	9,8	7,5	2,9	2,8	0,5	1,0	0,3	100,0
Vestiti	72,8	12,0	9,7	2,2	1,6	1,0	0,5	0,2	100,0
Calzature	77,8	9,3	10,0	2,0	0,4	0,1	0,4	—	100,0
Tessuti	61,7	7,4	21,9	3,9	3,3	0,7	0,7	0,4	100,0
Accessori abbigliamento	80,1	6,4	11,8	0,8	0,5	0,2	0,2	—	100,0
Mobili	79,7	7,7	0,3	4,2	7,3	0,3	0,4	0,1	100,0
Altri articoli arredamento	80,2	4,5	2,0	3,0	3,0	—	7,1	0,2	100,0
Elettrodomestici	85,3	7,6	0,2	5,0	0,6	—	0,9	0,4	100,0
Biancheria casa	60,5	9,3	19,2	3,9	1,5	0,1	4,3	1,2	100,0
Utensili casa	57,2	16,3	12,8	3,2	3,6	0,1	4,9	1,9	100,0
Totale	62,6	18,1	9,6	1,6	4,7	0,7	2,6	0,1	100,0

Distribuzione delle spese per capitoli di spesa e per tipo di negozio

valori percentuali

Capitoli di spesa	Tipo di negozio							
	Tradizionale	Supermercato o grande magazzino	Mercato rionale	Mercato generale o in-grosso	Alla produzione	Spaccio aziendale	Altri P.D.V.	Vendite per corrispondenza
Alimentare	68,4	85,8	79,3	51,1	84,2	79,7	90,3	—
Non alimentare	31,6	14,2	20,7	48,9	15,8	20,3	9,7	100,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Pane	11,7	0,9	0,2	0,2	0,8	—	1,2	—
Pasta	5,0	14,3	1,5	2,1	0,6	9,1	14,2	—
Carne - salumi	41,7	23,1	7,7	5,1	11,9	35,6	10,4	—
Pesce	2,6	3,0	14,6	5,9	0,5	0,7	2,6	—
Frutta	8,2	8,2	58,6	73,9	3,8	2,4	11,5	—
Latte - uova - formaggi	16,0	12,7	3,7	2,8	16,0	18,2	15,9	—
Olio	1,8	6,3	3,7	1,8	10,0	6,3	8,3	—
Burro	2,2	3,4	2,0	1,6	1,7	3,8	3,1	—
Altri generi alimentari	5,1	15,8	2,8	2,5	0,3	11,1	13,6	—
Vino	2,9	4,3	2,3	3,0	53,9	6,4	9,3	—
Liquori	0,9	3,6	0,1	0,3	0,3	2,4	2,6	—
Altre bevande	1,9	4,4	2,8	1,2	1,1	4,0	7,3	—
Totale alimentari	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Vestiti	39,2	49,5	52,4	30,9	22,3	78,5	20,4	34,8
Calzature	14,6	13,4	18,8	9,4	2,1	3,3	5,4	1,4
Tessuti	2,0	1,8	7,0	3,2	2,8	3,5	1,7	3,6
Accessori abbigliamento	3,6	2,2	5,3	0,9	0,5	1,1	0,7	0,3
Mobili	25,5	18,9	0,8	34,2	62,0	12,6	10,9	9,7
Altri articoli di arredamento	3,6	1,5	0,9	3,5	3,5	—	24,3	3,2
Elettrodomestici	6,4	1,3	0,2	9,7	1,2	—	5,0	8,3
Biancheria casa	3,1	3,6	9,7	5,1	2,0	0,5	17,1	17,6
Utensili	2,2	4,8	4,9	3,1	3,6	0,5	14,5	21,1
Totale non alimentari	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Distribuzione delle spese per area di acquisto

valori percentuali

Capitoli di spesa	Area di acquisto			Totale
	In zona	In zone vicine	Fuori comune	
Alimentari	71,9	13,4	14,7	100,0
Pane	90,0	6,8	3,2	100,0
Pasta	69,6	14,9	15,6	100,0
Carne - salumi	75,3	12,4	12,3	100,0
Pesce	69,1	19,4	11,5	100,0
Frutta	72,8	18,0	9,2	100,0
Latte - uova - formaggi	83,1	8,9	8,0	100,0
Olio	55,4	14,2	30,4	100,0
Burro	73,7	13,3	13,0	100,0
Altri generi alimentari	65,4	16,2	18,3	100,0
Vino	42,7	9,2	48,1	100,0
Liquori	60,7	15,9	23,4	100,0
Altre bevande	69,8	16,9	13,3	100,0
Igiene e pulizia casa	64,4	16,6	19,0	100,0
Non alimentari	31,4	26,3	42,3	100,0
Vestiti	32,2	28,2	39,6	100,0
Calzature	35,6	27,3	37,1	100,0
Tessuti	38,9	30,3	30,8	100,0
Accessori abbigliamento	36,2	33,1	30,7	100,0
Mobili	24,0	22,6	53,4	100,0
Altri articoli arredamento	21,2	22,6	56,2	100,0
Elettrodomestici	35,9	27,9	36,2	100,0
Biancheria casa	41,7	23,2	35,1	100,0
Utensili casa	40,0	17,8	42,2	100,0
Totale	61,2	16,8	22,0	100,0

ires

ISTITUTO RICERCHE ECONOMICO - SOCIALI DEL PIEMONTE

